



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA ORGÁNICA HACIA EL
MERCADO ESTADOUNIDENSE, ESTADO DE NUEVA JERSEY, CIUDAD:
JERSEY CITY, CON EL APOYO DEL TNLG. GALO FERNANDO ALZURO
LÓPEZ, DESDE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN MEJÍA, PARA
EL PERÍODO 2014-2015”.**

MARCELA DEL ROCIO LOGROÑO MANCERO.

RIOBAMBA - ECUADOR.

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PLAN DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA ORGÁNICA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE, ESTADO DE NUEVA JERSEY, CIUDAD: JERSEY CITY, CON EL APOYO DEL TNLG. GALO FERNANDO ALZURO LÓPEZ, DESDE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN MEJÍA, PARA EL PERÍODO 2014-2015.” previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Srta. Marcela del Rocío Logroño Mancero, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Oscar Iván Granizo Paredes

ASESOR DE TESIS

Ms.F. Juan Alberto Ávalos Reyes

MIEMBRO DE TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, MARCELA DEL ROCIO LOGROÑO MANCERO, estudiante de la Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponder a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Marcela del Rocío Logroño Mancero

DEDICATORIA

A mi mami, mis abuelitos, mi hermano, mi tía Marcela, y a Marcelo, por ser las personas que constantemente me han impulsado a seguir superándome, y, que además no han esperado nada a cambio y siempre han estado junto a mí, especialmente al concluir con esta meta importante en mi vida, como es la culminación de mi carrera.

Marcela del Rocío Logroño Mancero

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme bendecido y haber llegado a cumplir un sueño anhelado.

A mi mami, a mis abuelitos, a mi hermano, a mi tía Marcela, y a Marcelo por ayudarme y estar conmigo durante los momentos felices y difíciles.

A mi padre, que a pesar de no encontrarse físicamente conmigo, sé que siempre me acompaña y me guía por un buen camino, recordándome que el esfuerzo que se hace todos los días vale la pena.

Al Tnl. Galo Alzuro, por su colaboración al abrirme las puertas de su finca para poder realizar este trabajo.

Agradezco de manera particular al Ing. Oscar Granizo y al Ing. Juan Alberto Ávalos, quienes con sus conocimientos, experiencia, paciencia y motivación han logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito, así como a plasmar este proyecto de la mejor manera posible.

Marcela del Rocío Logroño Mancero

ÍNDICE DE CONTENIDO

Carátula.....	1
Certificación del tribunal.....	2
Certificado de responsabilidad.....	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento.....	5
Índice de contenido.....	6
Índice de tablas.....	10
Índice de gráficos.....	11
Resumen ejecutivo.....	13
Summary.....	14
Introducción.....	15
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	16
1.1. Planteamiento del problema.....	16
1.1.1. Formulación del problema.....	16
1.1.2. Delimitación del problema.....	16
1.2. Justificación.....	16
1.3. Objetivos.....	17
1.3.1. Objetivo general.....	17
1.3.2. Objetivos específicos.....	17
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	18
2.1. Antecedentes investigativos.....	18
2.1.1. Antecedentes históricos.....	18
2.2. Fundamentación teórica.....	19
2.2.1. Significado de granadilla.....	19
2.2.2. Nombre y etimología.....	19
2.2.3. Composición Química y Nutricional.....	20
2.2.4. Clases de granadilla.....	21
2.2.5. Usos de la granadilla.....	21
2.2.5.1. Preparados alimenticios.....	21
2.2.5.2. Medicina Natural.....	21
2.2.5.3. Perfumería y Lociones.....	22

2.2.5.4.	Propiedades medicinales	22
2.2.5.5.	Concentrado para animales	23
2.2.6.	Negocio y consumo	23
2.3.	Hipótesis o idea a defender	24
2.3.1.	Hipótesis general	24
2.3.2.	Hipótesis específicas	24
2.4.	Variables	24
2.4.1.	Variable Independiente	24
2.4.2.	Variable Dependiente.....	24
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		25
3.1.	Modalidad de la investigación.....	25
3.2.	Tipos de investigación.....	25
3.3.	Población.....	25
3.4.	Métodos, técnicas e instrumentos.....	25
3.4.1.	Métodos de investigación.....	25
3.4.2.	Técnicas e instrumentos de investigación	26
CAPÍTULO IV MARCO PROPOSITIVO		27
4.1.	TÍTULO	27
4.2.	CONTENIDO DE LA PROPUESTA	27
4.2.1.	ESTUDIO DE MERCADO	27
4.2.1.1.	Aspectos Generales de Estados Unidos.....	27
4.2.1.2.	Análisis Cultural de Estados Unidos	30
4.2.1.3.	Análisis Económico de Estados Unidos	35
4.2.1.3.1.	Evolución de las principales variables	35
4.2.1.4.	Análisis Político de Estados Unidos.....	44
4.2.1.5.	Análisis Legal de Estados Unidos	46
4.2.1.6.	Jersey City	48
4.3.	ANÁLISIS DEL PRODUCTO	50
4.3.1.	Granadilla	50
4.3.2.	Proceso Productivo.....	52
4.3.3.	Flujo grama del proceso productivo de la granadilla	58
4.3.4.	Valor nutricional de la granadilla.....	59
4.3.5.	La granadilla de ORGANIX.....	60

4.3.6.	Producción de Granadilla	61
4.3.7.	Exportaciones Ecuatorianas de Granadilla.....	61
4.3.8.	Importaciones Mundiales de Granadilla.....	63
4.3.9.	Proyección de la Demanda	65
4.3.10.	Proyección de la Oferta	66
4.3.11.	Canales de Distribución	67
4.3.12.	Análisis de Comercialización.....	67
4.3.12.1.	Importadores de Frutas Orgánicas en Estados Unidos	67
4.4.	ESTUDIO TÉCNICO	70
4.4.1.	Proceso de Exportación	70
4.4.1.1.	Selección de contenedor.....	70
4.4.2.	Ubicación Geográfica.....	71
4.4.2.1.	Tamaño y Localización	71
4.4.2.2.	Macro localización	71
4.4.2.3.	Micro localización.....	71
4.4.3.	Infraestructura	72
4.4.4.	Maquinaria y equipo.....	73
4.4.5.	Personal	73
4.4.7.	Materia Prima.....	74
4.4.8.	Materiales Directos	74
4.5.	INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	75
4.5.1.	Leyes, Normas y Reglamentos que ayudan a la constitución de una empresa.....	75
4.5.1.1.	Ley de Fomento y Desarrollo Agrario	75
4.5.1.2.	Ley de Comercio Exterior	75
4.5.1.3.	Ley de Compañías	75
4.5.1.4.	Código Tributario.....	76
4.5.2.	Figura jurídica de Constitución	77
4.5.2.1.	Distribución de Acciones	77
4.5.2.2.	Requisitos para la Constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada. 77	
4.5.2.3.	Pasos para Constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada	79
4.5.3.	Acta de Constitución	80
4.5.5.	Organigrama Estructural	87
4.5.5.1.	Misión	87

4.5.5.2.	Visión	88
4.5.5.3.	Objetivo General	88
4.5.5.4.	Objetivos Específicos	88
4.5.5.5.	Metas de la Empresa	88
4.5.5.6.	Imagen.....	88
4.5.5.7.	Análisis FODA.....	89
4.5.5.8.	Empaque.....	90
4.5.5.9.	Etiquetado.....	90
4.5.6.	LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN.....	92
4.5.6.1.	Flujo gram del proceso de exportación.....	92
4.5.6.2.	INCOTERMS.....	92
4.5.6.3.	Forma de pago	98
4.5.6.4.	Requisitos y documentación para exportar	98
4.5.6.4.1.	Registro como exportador	98
4.5.6.4.2.	Autorizaciones Previas	99
4.5.6.4.3.	Documentos necesarios para exportar	100
4.5.6.4.4.	Certificados	103
4.5.6.4.5.	Trámites para exportar	105
4.5.6.4.6.	Requisitos para exportar productos orgánicos.....	106
4.5.6.5.	Logística Transporte y distribución.....	107
4.5.7.	Mezcla de mercadotecnia y estrategia de penetración	116
4.5.7.1.	Producto	116
4.5.7.2.	Promoción y estrategia de penetración.....	117
4.5.7.3.	Precio.....	118
4.5.7.4.	Plaza (Distribución).....	118
4.6.	EVALUACIÓN FINANCIERA	119
4.6.1.	Inversiones	119
4.6.2.	Costos.....	120
4.6.3.	Gastos de personal.....	121
4.6.4.	Ventas Anuales.....	121
4.6.5.	Estado de Situación Inicial	122
4.6.6.	Estado de Resultados.....	123
4.6.7.	Flujo de Caja	124

4.7.	EVALUACIÓN ECONÓMICA	125
4.7.1.	Punto de Equilibrio.....	125
4.7.2.	Valor Actual Neto	126
4.7.3.	Tasa Interna de Retorno	128
4.7.4.	Tasa Verdadera de Retorno (TVR)	129
4.7.5.	Relación Costo - Beneficio (RB/C).....	130
4.7.6.	Periodo de Recuperación de la Inversión	131
	CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	132
5.1.	CONCLUSIONES	132
5.2.	RECOMENDACIONES	133
	BIBLIOGRAFÍA.....	134
	ANEXOS.....	134

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Pág.
1.	Composición Química y Nutricional.....	20
2.	Principales Sectores Productivos	28
3.	Evolución de las principales variables económicas	35
4.	Exportaciones por países (Principales Países Clientes EEUU).....	42
5.	Importaciones por países EEUU	43
6.	Flujo de inversiones extranjeras por países y sectores	44
7.	Principales Plagas.....	56
8.	Condiciones favorables de almacenamiento	57
9.	Valor nutricional de la granadilla.....	59
10.	Principales mercados de destino, exportación de granadilla y demás frutas de la pasión desde Ecuador	62
11.	Países Importadores de Granadilla.....	64
12.	Principales estados con negocios de alimentos naturales.....	64
13.	Demanda Actual y Proyectada	66

14. Proyección de la Oferta.....	66
15. Importadores de Frutas Orgánicas en Estados Unidos.....	68
16. Ficha Técnica del Producto.....	70
17. Descripción Contenedor 40'	70
18. Socios	77
19. FODA.....	89
20. Modo de transporte apropiado según los Incoterms.....	93
21. INCOTERM: EXW.....	94
22. INCOTERM: CPT	95
23. INCOTERM: CIF.....	96
24. Asunción de costes y riesgos por el exportador	97
25. Los 20 principales puertos estadounidenses según tonelaje (nacional e internacional)	111
26. Infraestructura de Transporte en Estados Unidos.....	115
27. Matriz de Inversiones	119
28. Matriz de Costos	120
29. Gastos de Personal	121
30. Ventas Anuales.....	121
31. Resumen de Indicadores.....	131

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Pág.
1.	Flor de la Granadilla.....	18
2.	Preparados alimenticios	21
3.	Granadilla como medicina natural	22
4.	Perfumes y lociones con esencia de granadilla	22
5.	Bandera y Mapa de Estados Unidos.....	27
6.	Fiestas Tradicionales	31
7.	Cowboy	32
8.	Gastronomía	34
9.	Bandera y Mapa de New Jersey	48

10. Granadilla de “ORGANIX”	51
11. Proceso de Maduración	52
12. Recolección	55
13. Estados de la Granadilla.....	57
14. Flujo grama del proceso productivo de la granadilla	58
15. Plantaciones de Granadilla de ORGANIX.....	61
16. Principales mercados de destino, exportación de Ecuador.....	63
17. Cantón Mejía.....	72
18. Infraestructura	72
19. Organigrama estructural de la empresa “ORGANIX” CIA. LTDA.....	87
20. Logotipo de la Empresa	89
21. Empaque.....	90
22. Etiqueta Orgánica.....	91
23. Flujo grama del proceso de exportación	92
24. Cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución.	107
25. Sistema Ferroviario de Estados Unidos	114
26. Las 4 P’s.....	116

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis es un “PLAN DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA ORGÁNICA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE, ESTADO DE NUEVA JERSEY, CIUDAD: JERSEY CITY, CON EL APOYO DEL TNLG. GALO FERNANDO ALZURO LÓPEZ, DESDE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN MEJÍA, PARA EL PERÍODO 2014-2015”.

Dentro del análisis de mercado de esta investigación, se determinó que existe demanda de granadilla orgánica, además se realizó análisis de comercialización, así como análisis técnico donde, se describen los requerimientos de maquinaria, equipo y personal, materia prima, materiales directos e indirectos que hacen posible la producción de 40.000 kilogramos de granadilla orgánica, de los cuales, 36.000 kilogramos serán destinados a la exportación, para lo cual teniendo en cuenta la demanda y características del mercado se realizarán envíos 3 veces al año en contenedores refrigerados de 40 pies.

En cuanto a la propuesta de exportación, se detallan cada uno de los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para que la exportación de granadilla orgánica sea exitosa y de provecho en el país de destino.

También se realizó un análisis económico y financiero del plan de exportación, con el fin de conocer la factibilidad del mismo, el cual, arrojó como resultado que es realizable y que además genera utilidades al tratarse de una fruta exótica y a la vez orgánica que llama mucho la atención, tanto de hispanos residentes en Jersey City así como de los ciudadanos Norteamericanos.

SUMMARY

The present thesis is a “PLAN OF EXPORTATION OF ORGANIC PASSION FRUIT TOWARDS THE AMERICA MARKET, STATE OF NEW JERSEY, CITY: JERSEY, WITH THE SUPPORT OF THE TECHNOLOGIST GALO FERNANDO ALZURO LÓPEZ, FROM PICHINCHA PROVINCE, MEJIA CANTON, DURING THE PERIOD 2014-2015”.

Within the market analysis of this investigation, it was determined that exists demand of the organic passion fruit, furthermore it was made a commercialization analysis also the technical analysis where is described the machinery requirements, equipment and staff, raw material, direct and indirect materials that make possible the production of 40,000 kg of organic passion fruit, from which, 36,000 kg will be destined to the exportation, for which having into account the demand and characteristics of the market will be made shipments three times a year in refrigerated containers of 40 feet.

Talking about the proposal of exportation, it is detailed each one of the requisites, certified documents and paperwork to follow in function that the exportation of passion fruit be successful and for use in the destination country.

Moreover, it was made an economic analysis and a financial plan of exportation, with the end to know the feasibility of the same, which resulted that it is realizable and also is possible to generate profits at the moment to treat about an exotic fruit and the same time organic, that catches a lot of attention, for both, the Hispanic people in Jersey City and the American citizenship.

INTRODUCCIÓN

El conocimiento práctico y concreto de nuevos mercados que son sujetos de explotación, en este caso la granadilla, abre las alternativas de mejores mecanismos de comercialización para Ecuador, lo cual incentiva a quienes intervienen directa e indirectamente en la cadena de valor y de distribución, como es el caso de los agricultores, que, sabiendo que son capaces por si mismos de lograr el objetivo de poder encontrar nuevos mercados y no ser explotados por la intermediación, podrán irradiar y multiplicar a los demás productores, haciendo que de esta manera mejoren su nivel de vida personal y mediante la generación de valor agregado al resto de los habitantes de las comunidades rurales del país.

Hoy en día, tras el surgimiento de innumerables enfermedades a las cuales las personas están expuestas a contraer con frecuencia, especialmente aquellas que sufren de colesterol alto y aquellas que involucran a las arterias, principalmente en el mercado meta al que se quiere llegar con esta exportación, es notable que, los estadounidenses deseen una medicina natural que no los convierta en consumidores directos de los químicos que poseen las medicinas recetadas por un doctor.

Además, teniendo en cuenta que al ser un producto netamente orgánico, puede funcionar como alimento; así como también, como medicina natural por lo anteriormente mencionado, además de que también esta fruta aporta un sin número de vitaminas y minerales que el cuerpo necesita para su buen funcionamiento.

Para el análisis del plan de exportación de granadilla orgánica hacia el mercado estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City, se realizará una investigación profunda que permita determinar si será factible la exportación de esta fruta exótica, para lo cual se dividirá esta tesis en cinco capítulos, así:

Capítulo I: Integrado por el planteamiento del problema, formulación, delimitación, justificación y objetivos.

Capítulo II: Conformado por la fundamentación teórica de la granadilla, hipótesis y variables del tema planteado.

Capítulo III: Se encuentra el marco metodológico, en el cual se abarca la modalidad de la investigación, los tipos de investigación; métodos, técnicas e instrumentos que son necesarios para la investigación así como los resultados.

Capítulo IV: En este capítulo se engloba al marco propositivo, donde, se desplegará todo el plan de exportación, encontrándose aquí el análisis de la empresa, descripción del producto, análisis y selección del mercado meta, y, el análisis y evaluación financiera.

Capítulo V: Consta de conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos del plan de exportación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1. Formulación del Problema

Ecuador es uno de los países agrícolas con mayor diversidad de productos frutícolas tradicionales y no tradicionales, entre ellos la granadilla que tiene una considerable demanda tanto en el mercado nacional como internacional, es por esto que, esta fruta considerada como exótica es consumida y exportada en su gran mayoría en países como Colombia, Estados Unidos, Canadá, y la Unión Europea.

La granadilla cultivada en Ecuador, hace algunos años atrás únicamente era considerada como un cultivo artesanal para cubrir el mercado local, hoy en día los cultivos de granadilla se encuentran mucho más comerciales, ya que, las altas producciones y la gran aceptabilidad en los mercados nacionales e internacionales se convierte en un potencial económico y social, a la vez que representa una alternativa de cultivo andino no tradicional.

Para determinar los problemas de la investigación, durante el desarrollo de la tesis, se contestará a las siguientes preguntas:

¿Qué factores influirán en la creación de la empresa y mejora de la comercialización de granadilla orgánica en el mercado Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City?

¿Cuál es la probabilidad de que el Plan de Exportación de Granadilla Orgánica sea aceptado por la población Estadounidense, estado Nueva Jersey, ciudad: Jersey City para el período 2014 - 2015?

1.1.2. Delimitación del Problema

El presente plan de exportación de granadilla orgánica tiene como fin la venta al mercado Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City, con el apoyo del Tnl. Galo Fernando Alzuro López, desde la provincia de Pichincha, cantón Mejía, para el período 2014-2015.

1.2. JUSTIFICACIÓN

El presente plan de exportación ha sido escogido para conocer la posibilidad de realizar la producción y posterior exportación de granadilla orgánica al mercado Estadounidense, específicamente en Jersey City, estado de Nueva Jersey, teniendo en cuenta que al ser un producto netamente orgánico, puede funcionar como alimento; así como también, como medicina natural debido a que gracias un reciente estudio realizado, se llevó a la determinación de que esta fruta es antiparasitario, diurético (estimula la micción), estimula la formación de leche materna, además es un buen anti anémico, adicionando que, aporta de gran valor nutritivo en la alimentación de los niños.

Es por esto, que la implementación de este plan de exportación, además de ayudar a los adquirientes, también generará nuevas plazas de trabajo, disminuyendo el porcentaje de desempleo, no solo a nivel provincial sino también nacional; contribuyendo a un desarrollo equitativo y justo; así también se aportará con cierto porcentaje para que la Balanza Comercial logre su equilibrio, para lo cual se determinará suficiente información para analizar el entorno general, con el fin de poder determinar si las condiciones del mercado son favorables para la exportación de granadilla.

Adicionalmente, se elaborarán estrategias y políticas que conlleven a que la introducción del producto al mercado de destino sea factible, considerando las necesidades de los consumidores Estadounidenses.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Elaborar un plan de exportación que permita constituir una empresa y facilitar la determinación de la viabilidad de producir, exportar, así como de dar a conocer de manera eficaz y eficiente la Granadilla Ecuatoriana Orgánica de calidad enfocada al mercado Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City, con el apoyo del Tnlg. Galo Fernando Alzuro López, desde la provincia de Pichincha, cantón Mejía.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Analizar leyes, normas y reglamentos que sirvan para poder constituir una empresa que facilite la exportación de la granadilla orgánica.
- Determinar la viabilidad económica y financiera de este plan de exportación, tomando en cuenta la situación y demanda internacional de granadilla orgánica.
- Determinar si el producto se adapta a las necesidades y características del mercado Estadounidense, para de esta manera lograr la aceptación en el mercado de destino.
- Buscar una red de distribuidores para facilitar la logística y cadena de distribución entre la empresa exportadora y el mercado Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City.
- Analizar el entorno cultural, económico, político y legal de Estados Unidos, con el fin de conocer si la exportación de granadilla será factible.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1. Antecedentes Históricos

El origen de la Granadilla (*Passiflora ligularis* A.Juss.), se remonta a los 1200 años A.C. considerada por los investigadores internacionales; como uno de los CULTIVOS OLVIDADOS DE LOS INCAS (Lost Crop The Incas), ya que el vestigio más antiguo data de estos años encontrados en Perú.

El nombre “granadilla” y “fruta de la pasión”, ocurrió desde que las flores vistosas de estas especies llamaron la atención de los primeros misioneros españoles que desembarcaron en América del Sur, quienes, vieron en ellas la representación de los elementos de la pasión de Jesús, debido a la semejanza formal de sus magníficas flores azules estriadas de blanco con algunos instrumentos utilizados en la Pasión de Cristo: corona de espinas, clavos, martillo, etc., es aquí donde se deriva el nombre técnico de las especies que integran la familia de las Passifloraceae.

Gráfico N° 1 Flor de la Granadilla



En el proceso de transculturación, los españoles, debido a sus escasos conocimientos sobre las ciencias naturales, recurrieron, para denominar a las especies de las tierras que conquistaron a la utilización de diminutivos, tal es el caso de la granadilla, con relación al fruto de la granada (*Punica Granatum* L.) especie que no se encuentra en la clasificación de la especie *Passiflora ligularis* Juss.

El género *Passiflora* causó gran admiración a los colonizadores españoles, los mismos que se interesaron en él y lo introdujeron a Europa en los siglos XVI y XVII.

El género *Passiflora* contiene varios cientos de especies, aproximadamente 630, la mayoría de las cuales son nativas de la América Tropical¹, cultivándose desde el norte de Argentina hasta México. Tres especies, *Passiflora endulis* Sims, *Passiflora laurifolia* L. y *Passiflora quadrangularis* L., se cultivan ampliamente por sus frutos comestibles, mientras que muchas más son bien conocidas como plantas ornamentales. Además, existen aún otras especies que se cultivan localmente en sus países nativos y son sumamente aparecidas por sus frutos o sus bellas flores.

En el ámbito de la sub-región andina y específicamente en el Ecuador uno de los trabajos realizados en la identificación y caracterización de especies nativas, entre las cuales se encontraban las *passifloras* fue realizado por Harling y Andersson (1988).

Los mencionados investigadores encontraron especies de *Passifloras* desde el nivel del mar hasta los altos Andes Ecuatorianos, varias de las especies han sido cultivadas por sus frutos comestibles o de manera ornamental.

La granadilla es una enredadera que se da en climas frescos, ubicados entre los 1.700 y 2.400 metros sobre el nivel del mar y suele encontrarse en los mercados durante todo el año, aunque hay épocas de especial abundancia.²

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1. Significado de granadilla

Las granadillas o frutas de la pasión, son trepadoras perennes con zarcillos largos y alternos, hojas enteras o digitalmente lobadas. Las flores son bisexuales, con frecuencia grandes y vistosas, solitarias o en racimos, generalmente axilares y portadas en pedúnculos articulados en tres brácteas.

La granadilla tiene forma redonda y su color es amarillo salpicado por pecas marrones que indican su grado de madurez. Su cascara es dura, aunque quebradiza, que la hace resistente al transporte.

El fruto es de forma ovoide de 6,5 a 8 cm de largo y de 5,1 a 7 cm., de diámetro, de color amarillo o anaranjado. Las semillas son numerosas y están recubiertas por un arilo o pulpa jugosa, transparente, dulce y aromática.

Su sabor se describe como dulce y agridulce.

2.2.2. Nombre y etimología

Esta fruta de la pasión tiene diversos nombres como:

¹ DIVERSIDAD, CONSERVACION Y USO SOSTENIBLE DE LOS RECURSOS GENETICOS DE FRUTALES NATIVOS EN AMERICA TROPICAL, Informe de Actividades del período 1995-1997, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ingeniería Agronómica, 1997, pag. 4

² RAMIREZ Alberto, Enciclopedia de las frutas, hierbas y vegetales para la salud y la cocina, Intermedio Editores Ltda., Colombia, 2009, página: 90

- Granadilla en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú.
- Granadilla Común en Guatemala.
- Granadilla de China o Parchita Amarilla en Venezuela.
- Granadilla en Jamaica.
- Sweet Passion Fruit en Estados Unidos.
- Pomme-lianne en Francia.
- Wasserlimone en Alemania.
- Parcha en Puerto Rico.
- Chinola en República Dominicana.

2.2.3. Composición Química y Nutricional

La granadilla está compuesta por cáscara 60%, pulpa 30%, semilla 10-15%.

Gráfico N°2 Granadilla



La composición química de la granadilla revela un alto contenido de carbohidratos, proteínas y fósforo.

Tabla N° 1 Composición Química y Nutricional

Componentes	Contenido de 100 gr. (parte comestible)	Valores diarios recomendados (dieta de 2000 calorías)
Agua	86%	
Proteínas	1.1%	
Carbohidratos	11.6%	300 gr.
Cenizas	0.9%	
Graza Total	0.1%	66 gr.
Calorías	46	
Fibra	0.3 gr	25 gr.
Ácido Ascórbico	20 mg.	60 mg.
Calcio	7 mg.	162 mg.
Fósforo	30 mg.	125 mg.
Hierro	0.8 mg.	18 mg.
Niacina	2.0 mg.	20 mg.
Rioflavina	0.1 mg	1.7 mg.

Realizado por: La autora

2.2.4. Clases de granadilla

Existen tres especies de granadilla (*Passiflora ligularis* A.Juss.):

- **Granadilla morada** (*Passiflora endulis* Sims): Nativa de Brasil. Existen plantaciones comerciales de ella en Australia, Ceilán, Hawai, el área mediterránea y otras localidades.
- **Granadilla amarilla** (*Passiflora laurifolia* L.): Se cultiva comúnmente en las regiones tropicales y subtropicales, especialmente en el hemisferio occidental. Este tipo de granadilla es muy común en Ecuador y con calidad Premium es digna de exportación.
- **Granadilla Gigante** (*Passiflora quadrangularis*): Cultivos frecuentes en los tópicos. Los frutos de este género son los más grandes.

2.2.5. Usos de la granadilla

La granadilla es una fruta con múltiples usos que incluye desde los alimenticios, incursiona en la perfumería, así como también en la medicina natural.

2.2.5.1. Preparados alimenticios³

- **Fruto Fresco:** se abre la granadilla y se come las semillas y el jugo que en ella contiene.
- **Topping para ensaladas de fruta:** Al extraer el jugo de la granadilla manualmente se puede bañar ensaladas de fruta, quedando de esta manera el sabor y aroma característico de la granadilla.
- **Otros:** La granadilla ha sido utilizada para la realización de: jugos Tropicales, cocteles, helados, yogurt, mermeladas, gelatinas.

Gráfico N° 2 Preparados alimenticios



2.2.5.2. Medicina Natural

La granadilla es rica en fósforo y vitamina C, es una fruta con un moderado contenido de calorías. También tiene propiedades diuréticas y digestivas. La pulpa de la ‘fruta de la pasión’ es nutritiva.

³ MÖHRING, Wolfgang, La farmacia natural, Ediciones Robin Book, Barcelona, 2001, pág. 12-13

Su jugo es una buena opción para iniciarle a los bebés el consumo de frutas. Muy recomendada para los dolores menstruales.

Gráfico N° 3 Granadilla como medicina natural



2.2.5.3. Perfumería y Lociones

Por su inigualable aroma, se utiliza la flor de la granadilla en la elaboración de perfumes y cremas, como por ejemplo una de las colecciones del perfume Hugo Boss: *Boss Orange Sunset* y *Boss Orange made for Summer*, y, *Pink Wild at heart* de Victoria's Secret, los cuales presentan como principal ingrediente la anteriormente mencionada fruta exótica, entre otros.

Además, se emplean en fitoterapia por sus efectos sedantes.

Gráfico N° 4 Perfumes y lociones con esencia de granadilla



2.2.5.4. Propiedades medicinales

- Regula las funciones digestivas alteradas, ayuda a las personas que tienen presión arterial alta.
- Reduce el colesterol de la sangre, evita la formación de coágulos, previene los accidentes cerebro-vasculares, los infartos de miocardio, previene la arteriosclerosis.
- Es ideal para las madres embarazadas, especialmente en el primer trimestre cuando se producen ciertas alteraciones digestivas.

- La granadilla ayuda a reponer líquidos perdidos y combate la acidez.
- Es un tranquilizante natural que induce el sueño.
- La granadilla es una gran amiga del estómago por el alto contenido en ácido nicótico, perteneciente a la familia del complejo B.
- Mantiene en buen estado los tejidos y mucosas del aparato digestivo.
- La vitamina C que contiene la convierte en un potente antioxidante que mejora la piel, ayuda a eliminar los radicales libres que ocasionan envejecimiento.
- La fibra que esta fruta aporta limpia la pared del colon, le ayuda a eliminar los materiales de desecho y además, combate la obesidad.
- Es un diurético muy útil para el control de cálculos y malestares del sistema urinario e intestinal, depura la sangre.
- Es útil para casos de fiebre alta.
- Es un alimento ideal para los bebés, sobre todo en casos de estreñimiento.
- La granadilla tiene propiedades antiespasmódicas. Alivia las convulsiones y los espasmos musculares.
- La granadilla alivia los síntomas catarrales y los estados gripales.
- La granadilla ayuda en la formación de glóbulos rojos, glóbulos blancos y plaquetas.
- Previene la anemia ferropénica.
- Ayuda a mantener la visión.

2.2.5.5. Concentrado para animales

La cáscara tiene una gran potencial en la preparación de concentrados para animales.

2.2.6. Negocio y consumo

El consumo de productos orgánicos en Estados Unidos es reciente y se ha visto impulsado por consideraciones relacionadas con el cuidado de la salud y por aspectos de tipo ambiental. La tasa promedio de crecimiento de este mercado ha estado entre el 20 y el 25% desde 1989.

Las tiendas de alimentos naturales constituyen el principal medio de venta para los productos exóticos como la granadilla, en Estados Unidos, aunque, las transacciones a través de supermercados han venido creciendo y actualmente corresponden al 10% de las ventas detallistas totales de productos orgánicos y que a la vez sean exóticos.

Las dos principales cadenas nacionales, Whole Foods Market y Wild Oats, donde se venden productos orgánicos, tienen aproximadamente 220 almacenes minoristas entre las dos, alrededor de todo Estados Unidos, lo que indica que se trata de un mercado constituido todavía principalmente por almacenes minoristas independientes.

2.3. HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

2.3.1. Hipótesis General

Plan de exportación que permita constituir una empresa y facilitar la determinación de la viabilidad de producir, exportar, así como de dar a conocer de manera eficaz y eficiente la Granadilla Ecuatoriana Orgánica de calidad enfocada al mercado Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City, con el apoyo del Tnlg. Galo Fernando Alzuro López, desde la provincia de Pichincha, cantón Mejía.

2.3.2. Hipótesis Específicas

- Es factible la creación de una empresa que facilite la exportación de granadilla orgánica, cumpliendo las leyes, normas y reglamentos.
- Es comprobable la viabilidad comercial, técnica y financieramente de este plan de exportación, siempre y cuando se tome en cuenta la situación y demanda internacional de granadilla orgánica
- ¿El producto se adapta a las necesidades y características del mercado Estadounidense?
- ¿Se podrá facilitar la logística y cadena de distribución entre la empresa exportadora y el mercado de destino, con la utilización de una red de distribuidores?
- La exportación de granadilla será factible tras conocer el entorno cultural, económico, político y legal de Estados Unidos.

2.4. VARIABLES

2.4.1. Variable Independiente

Plan de Exportación

2.4.2. Variable Dependiente

Viabilidad de constituir una empresa y facilitar la determinación de producir, exportar, así como de dar a conocer de manera eficaz y eficiente la Granadilla Ecuatoriana Orgánica de calidad.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se realizará bajo la modalidad bibliográfica y documental, además de la participación de los datos recolectados por investigaciones estatales realizadas por: PROECUADOR y el Banco Central del Ecuador.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigaciones utilizadas en este plan de exportación son de tipo Analítica, descriptiva, cualitativa, cuantitativa y exploratoria con la participación de entrevistas a expertos en exportación de frutas orgánicas.

3.3. POBLACIÓN

Existen muchas cadenas de supermercados y minoristas especializados en la importación y comercialización de frutas orgánicas, uno de ellos es Whole Foods, la cual tiene más de 270 sucursales repartidas entre Estados Unidos, Canadá e Inglaterra.

Whole Foods y Wild Oats combinadas con las tiendas independientes más pequeñas cuentan por el 54% del total de las ventas de alimentos y bebidas orgánicas, lo cual demuestra la aceptación de los estadounidenses por los productos orgánicos.

3.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. Métodos de investigación

En esta investigación se utilizará 3 métodos importantes como son:

- **Inductivo – Deductivo:**
Este método permitirá generalizar los requerimientos de granadilla orgánica a la población Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City
- **Analítico:**
Este método se aplicará para llevar a cabo el proceso de los datos que se hayan obtenido en las proyecciones de los productos sustitutos, además ayuda a realizar un análisis del comportamiento del producto en el mercado estadounidense.
- **Inductivo:**
Este método se aplicará para determinar el posterior consumo de granadilla orgánica de la población Estadounidense, estado de Nueva Jersey, ciudad: Jersey City.

3.4.2. Técnicas e instrumentos de investigación

En la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos:

- **Observación:** Se verificará la realidad práctica de los hechos científicos presentes en la investigación.
- **Investigación Electrónica o Internet:** A través del cual se constatará información necesaria como conceptos, teorías e incluso datos esenciales que soporten la exportación de la granadilla.
Además, mediante este instrumento se podrá constatar la situación actual del país importador, los requerimientos legales y de calidad que requiere el producto para ser aceptado por el mercado estadounidense.
- **Fundamentación Bibliográfica y Documental:** Servirá para conocer cada uno de los beneficios con los que cuenta la granadilla, así como, su uso; trámites de exportación y documentos que influyen en la venta internacional.
- **Entrevista:** Esta técnica se utiliza para recolectar información de personas que conocen del cultivo de granadilla, así como también de los procesos y técnicas de exportación.

CAPÍTULO IV MARCO PROPOSITIVO

4.1. TÍTULO

PLAN DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA ORGÁNICA HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE, ESTADO DE NUEVA JERSEY, CIUDAD: JERSEY CITY, CON EL APOYO DEL TNLG. GALO FERNANDO ALZURO LÓPEZ, DESDE LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTÓN MEJÍA, PARA EL PERÍODO 2014-2015.

4.2. CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1. ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1.1. Aspectos Generales de Estados Unidos

A continuación se detalla a Estados Unidos de América como mercado meta de la presente investigación:

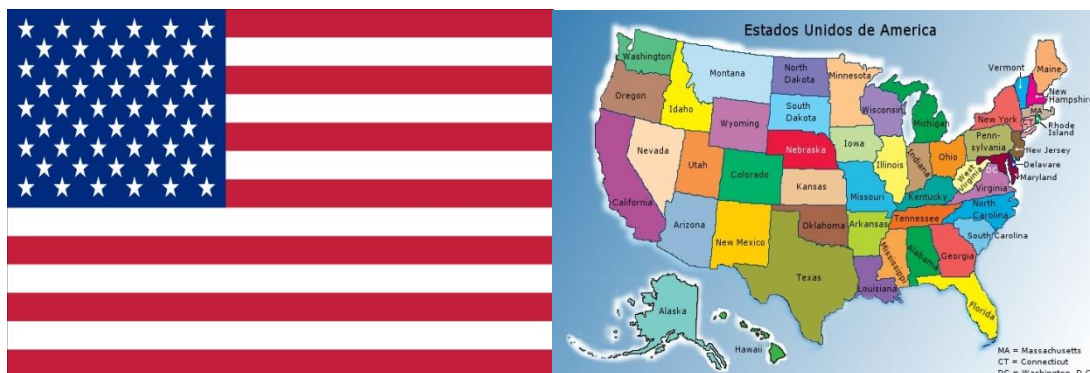
- **Situación Geográfica**

Los Estados Unidos de América están formados por 48 estados situados en el territorio de América del Norte y, además Alaska y Hawái, que en total, Estados Unidos abarca 50 estados. Otras áreas corresponden a los territorios de Puerto Rico, Samoa, Guam y las Islas Virginia.

Las fronteras del territorio continental son:

- Norte: Canadá (zona de los Grandes Lagos).
- Sur: México (río Bravo), el Golfo de México y el Océano Atlántico.
- Este: Océano Atlántico.
- Oeste: Océano Pacífico.

Gráfico N° 5 Bandera y Mapa de Estados Unidos



- **Aérea**

Ocupa un área total de 9,666,861 kilómetros cuadrados aproximadamente.

- **Capital**

Washington D.C.

- **Ciudades Importantes**

Ciudad de Nueva York, Nueva York; Los Ángeles, California; Chicago, Illinois; Houston, Texas; Phoenix, Arizona; Filadelfia, Pensilvania; San Diego, Texas; Dallas, Texas; San José, California.⁴

- **Tipo de Gobierno**

República federal presidencialista.

- **Principales Sectores Productivos**

Tabla N° 2 Principales Sectores Productivos

Productos Agrícolas	Trigo, maíz, otros granos, frutas, verduras, algodón, carne de res, cerdo, aves de corral, productos lácteos, pescado, productos forestales.
Industria	Tecnología altamente diversificada, líder en el mundo en el campo de alta tecnología, considerado como uno de los países con mayor producción industrial a nivel mundial, petróleo, acero, automóviles, aeroespacio, telecomunicaciones, productos químicos, electrónica, procesamiento de alimentos, bienes de consumo, madera y minería
Recursos Naturales	Carbón, cobre, plomo, molibdeno, fosfatos, elementos de tierras raras, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, potasio, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, madera.

Fuente: The World Factbook, actualización a enero del 2013.

Realizado por: La autora

⁴ The World Factbook, actualización a enero del 2013

- **Clima**

En general, la intensidad solar, y las temperaturas van disminuyendo del sur hacia el norte. En los Estados Unidos hay una gran diversidad de climas, debido a la gran extensión de su territorio. La Costa noroeste es lluviosa y de temperatura moderada. En California es en general seco, desértico en algunas partes. El resto del país continental presenta veranos húmedos e inviernos nevados. El sur de Alaska tiene clima moderado, el norte es gélido, Hawái es tropical y el sur de Florida es subtropical.

- **Moneda**

Dólar estadounidense (\$, USD)

- **Idioma Oficial**

El idioma oficial es el inglés y es hablado por la gran mayoría de la población residente.

- **Otras lenguas habladas:**

Español, en particular en Arizona, Texas, Miami, California y Nuevo México. Otros idiomas, como los amerindios (navajo, hopi, etc.), así como chino, japonés, italiano, alemán, polaco, griego, etc., dependiendo de la comunidad de inmigrantes.

- **Población**

313,847,465 (Estimaciones de Julio 2012)⁵

- **Economía⁶**

Los Estados Unidos de Norteamérica posee la economía más grande del mundo, por ser el mayor proveedor y consumidor de bienes y servicios, superando al Japón en un cincuenta por ciento, ubicándolo como la segunda economía más grande del mundo.

- PIB USD 14.83 billones (2011 est.)*
- Crecimiento PIB 1.8% (2011 est.)*
- PIB per cápita USD 13,866 (2011 est.)*
- Composición del PIB por:
 - Agricultura: 1.2% (2011 est.)*
 - Industria: 19.2% (2011 est.)*
 - Servicios: 79.6% (2011 est.)*

⁵ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2009). «Census Data Show 308 Million People and a Regional Shift» (en inglés). New York Times.

⁶ The World Factbook, actualización a enero del 2013.

- **Nivel de desarrollo**

Economía de ingresos elevados, miembro de la OCDE⁷, miembro del G8. Primera potencia mundial, mayor exportador del mundo, alto nivel de endeudamiento.

4.2.1.2. Análisis Cultural de Estados Unidos

Estados Unidos de América es uno de los países con mayor diversidad en el mundo; desde su geografía hasta la composición demográfica, es imposible hablar de una característica única en este escenario de riqueza geográfica, racial, étnica y cultural.

La cultura estadounidense está influenciada tanto por sus nativos, como por las diferentes culturas que formaron la nación. Entre los grupos étnico que lo conforma esta: la raza blanca (que constituye la mayor parte de la población), los germano-estadounidenses, los irlandeses estadounidenses, los angloamericanos, los afroamericanos y los asiáticos quien constituyen una minoría. También los latinoamericanos que ocupan un importante lugar.

La cultura popular estadounidense se ha expresado a través de todos los medios, incluyendo las películas, la televisión, la música, el cómic y los deportes. Lo que el viento se llevó y Star Wars, Mickey Mouse y Marilyn Monroe, Plaza Sésamo y Los Simpson, Elvis Presley, Michael Jackson, y Madonna, el jazz, el blues, y el hip hop, Popeye, Snoopy y Superman, el béisbol, el fútbol americano y el básquetbol, Barbie y G.I. Joe, hamburguesa y Coca Cola, entre otros, son nombres, géneros y frases se relacionan con productos estadounidenses que han sido expandidos en todo el mundo.

Es importante notar que Estados Unidos tiende a ser exportador de cultura, y además absorbe otras tradiciones culturales con relativa facilidad, tales como el origami, el fútbol, el anime, la pizza y el yoga. Esto marca un contraste muy grande con los primeros días de los Estados Unidos. Las ciudades del país ofrecen música clásica y popular, centros de investigación histórica y científica, museos, musicales y obras teatrales, además de proyectos artísticos y obras arquitectónicas de nivel internacional. Este desarrollo es el resultado de las contribuciones de filántropos particulares, como del gobierno.

Los estadounidenses han revolucionado el arte, el teatro y el cine a nivel mundial. El primer quinetoscopio se utilizó en la ciudad de Nueva York, Donde se realizó la primera función cinematográfica. Hollywood es la empresa de cine más importante, que ha dado a conocer la cultura de la nación al mundo.

La fiesta cultural tradicional más importante que se celebran está: la famosa noche de Halloween o día de brujas, que se celebra el 31 de octubre. El Día de Acción de Gracias en el mes de Noviembre y la navidad el 25 de Diciembre.

⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

Gráfico N° 6 Fiestas Tradicionales



- **Arquitectura**

Estados Unidos tiene una historia de arquitectura que incluye una amplia variedad de estilos.

Estados Unidos es un país relativamente joven, y los nativos americanos no crearon edificios que puedan compararse con el tamaño de los tallados en México y en Perú. Por esta razón, la temática primordial de la arquitectura estadounidense es la modernidad: los rascacielos del siglo XX son el principal símbolo de esta modernidad.

La arquitectura en el país varía según las regiones y ha sido moldeada a partir de varios países, además de Inglaterra. Por lo tanto, puede decirse que es ecléctica.

- **Escultura**

La historia de la escultura en los Estados Unidos refleja la fundación del país en el siglo XVIII, mezclando los valores civiles de la República de Roma y el Cristianismo Protestante. Cabe destacar entre sus esculturas más famosas la Estatua de la Libertad, regalo de Francia, convertido en el gran emblema de los Estados Unidos.

- **Historieta**

El cómic estadounidense constituye una de las tres grandes tradiciones historietísticas a nivel global, junto con el franco-belga y el japonés. Siendo la primera en generar una verdadera industria y en adoptar de forma consistente el globo de diálogo, lideró la producción mundial durante toda la primera mitad del siglo XX, con tiras de prensa como Flash Gordon, Krazy Kat, Li'l Abner, Little Nemo in Slumberland, El Príncipe Valiente, Popeye o Terry y los piratas y la invención del comic-book.

La venta de historietas comenzó a caer luego de la Segunda Guerra Mundial, cuando el medio sufrió los efectos de la autocensura encarnada en el Comics Code y la competencia de la televisión y los libros de bolsillo de impresión masiva. Durante la década de 1960, aumentó el número de lectores de comic-book, incluyendo estudiantes universitarios que gustaban de los nuevos "superhéroes con problemas" creados por Stan Lee en Marvel Comics y del comic underground de autores como Robert Crumb.

A finales de la década de los 70, se desarrolla el mercado de venta directa, que permite que Peter Bagge o Chris Ware presenten una alternativa a los géneros y formatos predominantes.

- **Bailes y Trajes Típicos**

Existe una gran variedad de bailes en los Estados Unidos, ya que es la cuna del Lindy Hop y su derivado, el Rock and Roll. También se caracteriza por el square dance (asociado con Estados Unidos debido a su desarrollo histórico en dicho país) y es uno de los principales centros mundiales de baile moderno. Existe una variedad de bailes de salón y de conciertos que han derivado de los nativos americanos.

Con respecto a los trajes típicos se puede mencionar la utilizada por los primeros pobladores, los colonos. El más significativo es el de cowboy, que consiste en los clásicos pantalones de vaqueros que identifican al cowboy; también recibe el nombre de “denim”. Inicialmente, este atuendo era confeccionado para mineros, pero la moda se expandió como plaga por todas las regiones de la antigua América. La mayor ventaja de los pantalones de vaquero era la durabilidad y la buena calidad de estos. Especial mención merecen las camisas y blusas de manga larga y con botones hasta el cuello, clásica vestimenta cuyas piezas más representativas son aquellas que llevan cuadros; algunas llevan aplicaciones de cuero sobre los hombros.

Completan el atuendo, los sombreros, uno de los accesorios más importantes para todo vaquero. Un buen sombrero significaba mucho; el símbolo del macho minimizado en su ala ancha y el estilo particular de quien lo usaba. También están las infaltables botas, con espuelas a los costados y punta de metal, que llegan hasta las rodillas y complementan a la perfección con el sombrero.

Gráfico N° 7 Cowboy



- **Televisión**

La televisión es uno de los medios más masivos de los Estados Unidos. Un 99% de la población posee como mínimo un televisor en su hogar, y la mayoría tiene más de uno. La televisión en Estados Unidos surgió aproximadamente hacia los años 1930 y fue y es uno de los máximos exponentes de la televisión mundial. Es importante mencionar que la mayor parte de la programación televisiva global importa sus productos desde esta fuente, por lo que se considera a los Estados Unidos la potencia número uno del discurso televisivo.

- **Teatro**

El teatro en Estados Unidos está basado en la tradición del lejano oeste, tomada de las actuaciones de Europa, especialmente de Inglaterra. Hoy en día está relacionado con la literatura, las películas, la televisión y la música estadounidense, y es muy común que una misma historia sea representada en todas las formas antedichas. Las regiones con una amplia gama musical han desarrollado también academias de teatro y comedia. El teatro musical es posiblemente su forma más popular; la calle Broadway en la ciudad de Nueva York es considerada, por lo general, el centro del teatro comercial estadounidense, a través de sus formas artísticas imitadas a lo largo del país. Otra ciudad particular es Chicago, la cual posee la escena teatral más diversa y dinámica de Estados Unidos. El teatro regional en el país son compañías teatrales profesionales fuera de la ciudad de Nueva York que producen sus propias temporadas. También existe el teatro comunitario y el de vitrina. Incluso las comunidades rurales en ocasiones sorprenden a las audiencias con producciones extravagantes.

- **Gastronomía**

La gastronomía de estados unidos es muy popular a nivel mundial. Y muchos países han adoptado su comida.

Entre sus comidas típicas tenemos:

- ❖ El trigo es el principal grano de cereal.
- ❖ Utiliza ingredientes tales como el pavo, el venado, el ciervo, las papas, las batatas, el maíz y el jarabe de Maple.
- ❖ La carne de cerdo y las barbacoas, las papas fritas y las galletitas con chispas de chocolate son marcas características de la comida estadounidense.
- ❖ Los platos más representativos son el pastel de manzana, el pollo frito, las hamburguesas y los hot dogs.
- ❖ Además de las papas fritas, los platos mexicanos como los burritos, los tacos y las pastas italianas han sido incorporadas al mercado.
- ❖ Los estadounidenses suelen beber café o té; más de la mitad de la población adulta bebe al menos una taza al día.
- ❖ El pescado fresco y el marisco son abundantes en las costas.
- ❖ El jugo de naranja y la leche son consumidos durante el desayuno.
- ❖ Las bebidas sin alcohol también son muy populares; las azucaradas proveen un 9 % de las calorías que se consumen al día.

Gráfico N° 8 Gastronomía



- **Moda**

Además del negocio y las distintas empresas textiles, la moda en los Estados Unidos es ecléctica y predominantemente informal. Los jeans se popularizaron como prendas de trabajo en la década de 1850 por el comerciante Levi Strauss, un inmigrante alemán de San Francisco, y fueron adoptado por varios adolescentes estadounidenses un siglo más tarde. Actualmente son una prenda utilizada en todos los continentes por individuos de todas las edades y todas las clases sociales. Junto con la moda informal en general, los jeans son la principal contribución de la cultura estadounidense a la moda mundial. El país también es el hogar de los creadores de varias empresas textiles, tales como Ralph Lauren y Calvin Klein. Empresas tales como Abercrombie & Fitch, American Eagle, Hollister, Nike, Converse, Vans y Eckō son consideradas los nichos del mercado.

- **Deporte**

El béisbol es uno de los deportes favoritos en Estados Unidos.

El fútbol americano, basquetbol, béisbol y hockey son muy populares en los Estados Unidos. Ver el deporte por televisión es muy común también. En la mayoría de las escuelas secundarias hay equipos de fútbol americano, basquetbol, natación, atletismo, béisbol, fútbol y tenis. A muchos norteamericanos les gusta el deporte, y el Súper Tazón es uno de los acontecimientos más vistos en la televisión.

- **Religión.**

Las creencias religiosas de los Estados Unidos son diferentes a la mayoría de los países de América, donde el catolicismo era la base de la religión. La historia estadounidense, en materia de religión, estuvo basada en que el país era la esperanza de los creyentes cristianos del viejo mundo, que eran considerados como disidente y herejes por tener una doctrina diferente a la fe católica. La libertad religiosa que gozaran las Imag estados-unidos-catedral personas en el nuevo mundo atrajo a muchos inmigrantes a la nación nueva. En Europa los reyes católicos tenían poder sobre la autoridad civil de imponer su dogma, por esto, muchas personas sufrían persecuciones por las autoridades y la iglesia.

La nación estadounidense se fundó sobre principios diferentes. Después de muchas reformas religiosas, la constitución de los estados unidos declara que todos los hombres han sido creados iguales, que han sido investido por su creador con ciertos derechos inalienables: entre estos están la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad. La declaración de la constitución garantiza que no se debe violentar la conciencia. Asegura que el congreso no dictara leyes para imponer una religión. Reconoce que el deber del hombre para con Dios es superior y que nadie puede ejercer autoridad sobre la conciencia. (Congrecional documents E.U.A. serie #200, documento #271). Es por esto que en los estados unidos la religión católica no es la más popular. La religión protestante representa el 51,3%, los evangélicos blancos representan la cohorte religiosa más grande. El catolicismo 23,9%, Y las religiones no cristiana como, el judaísmo (1,7%), el budismo (0,7%), el Islam (0,6%), el hinduismo (0,4%) y el unitarismo universalista (0,3%). Mientras que el 16,1% se considera agnósticos, ateos o de ninguna religión.

La tradiciones del país, en lo que se refiere a religión, no es igual que en otros países donde el catolicismo tiene la supremacía. En la nación se celebran solo dos fiestas religiosa considerada por el estado: El día de acción de gracias y la navidad, donde lo más importante es la unión familiar.

Los estadounidenses tienen por costumbre congregarse en sus iglesias el día domingo.

4.2.1.3. Análisis Económico de Estados Unidos

4.2.1.3.1. Evolución de las principales variables

Tabla N° 3 Evolución de las principales variables económicas

Indicadores Económicos	2009	2010	2011	2012
PIB real (millardos USD a precios constantes de 2005)	12.703,10	13.088,00	13.313,40	13.593,20
PIB (miles USD a precios corrientes)	13.973,70	14.498,90	15.075,70	15.684,80
Tasa de variación real (%)	-3,1	2,4	1,8	2,2
Tasa de variación nominal (%)	-2,2	3,8	4,	4
INFLACIÓN				
Media Anual (%)	-0,40	1,60	3,2	1,7
Fin de período (%)	2,70	1,50	3,0	2
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x 1.000 habitantes)	307.212	308.745	309.349	315.162
Población activa (x 1.000 habitantes)	154. 142	153.889	153.617	155.469
% Desempleo sobre población activa	9,3	9,6	8,9	8,2

DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-10,00	-8,9	-8,2	-7
EXPORTACIONES DE BIENES				
En M. USD	1.069.491	1,288.699	1.497.406	1.565.273
% variación respecto al período anterior	-18,2	20,5	16,1	4,5
IMPORTACIONES DE BIENES				
En M. USD	1.575.400	1.934.55	2.235.819	2.300.053
En % de PIB	-26,3	22,8	15,5	2,9
IMPORTACIÓN PER CÁPITA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS				
En M. USD	61.124.025	61.319.783	91.162.418	67.142.661
IMPORTACIÓN DE GRANADILLA				
Exportada desde Ecuador (TM)	1.53	0.23	0.35	0.50
SALDO BALANZA COMERCIAL				
En M. USD	-381	-500.027	-738.414	-734.780
En % de PIB	3,62	4,45	4,9	4,69
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
En M. USD	148.522	194.464	226.937	167.620

Fuente: Bureau of Economic Analysis, Bureau of Labor Statistics, Federal Reserve, Treasury Bulletin.

Elaborado por: La autora

- **PIB:**

El producto interior bruto, producto interno bruto (PIB) o producto bruto interno (PBI) es la principal macro magnitud existente que mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período de tiempo (normalmente un año). El PIB es usado como una medida del bienestar material de una sociedad.

El PIB incide en el comercio exterior de gran manera, ya que, permite analizar la economía del país con el fin de conocer si genera más o menos riqueza cada año, así mismo, se considera que la utilidad del PIB también es que puede generar empleo a partir de un crecimiento del 2%.

Hablando específicamente del Producto Interno Bruto de los Estados Unidos de América, cabe recalcar que, en el primer trimestre de 2013 se situó en el 1,8%, tras el 0,4%, del cuarto trimestre de 2012. Este dato refleja las contribuciones positivas del consumo privado, la inversión privada en existencias y la inversión fija residencial como no residencial. Este efecto se compensó parcialmente por las contribuciones negativas del gasto público federal, estatal y local y de las exportaciones. Esta estimación presenta una diferencia de 0,6 puntos menos que la anterior, debido a cambios en las estimaciones del consumo privado y las exportaciones.

En su conjunto, el PIB creció en 2012 un 2,2%, aunque el perfil fue volátil debido sobre todo a las aportaciones del sector público y de la variación de existencias: tras crecer un 2% en el primer trimestre, en el segundo trimestre la tasa de crecimiento del PIB se quedó en el 1,3%, en el tercer trimestre se elevó al 3,1%, mientras que en el cuarto ha aumentado sólo un 0,4%.

El consumo privado aumentó en el primer trimestre de 2013 un 2,6%, en contraste con el 1,8% del trimestre anterior. La inversión privada total creció un 7,4% tras el crecimiento del 1,3% del cuarto trimestre, pero descontando la inversión en existencias, la inversión en capital fijo progresó un 3% (frente al 14% en el cuarto trimestre). La inversión privada no residencial creció un 0,4%, frente al 13,2% del trimestre anterior. Se recoge un ascenso del 4,1% en bienes de equipo y software y un descenso del 8,3% en infraestructuras, frente a los aumentos del 11,8% y del 16,7%, respectivamente, en el trimestre anterior. Por su parte, la inversión residencial registró un aumento del 14%, tras el importante aumento (17,6%) en el trimestre anterior.

Los gastos de consumo y de inversión bruta públicos experimentaron un decrecimiento del 4,8% en el primer trimestre, siguiendo la tendencia negativa del trimestre anterior (-7%). El gasto federal disminuyó un 8,7% en el primer trimestre (12% de reducción en los gastos de defensa). Las exportaciones descendieron un 1,1% tras el descenso del 2,8% en el trimestre anterior (era el primer dato negativo de las exportaciones desde el primer trimestre de 2009). Las importaciones, por su parte, se redujeron un 0,4%, tras el descenso del 4,2% en el trimestre anterior.

Si se analiza la aportación de cada uno de los componentes del PIB, observamos que el consumo privado aportó 1,83 puntos al crecimiento, frente a los 1,28 puntos que aportó en el cuarto trimestre. Por su parte, la inversión privada en capital fijo aportó 0,39 puntos, mientras que la inversión en existencias aportó 0,57 puntos, siendo la aportación de la inversión total de 0,96 puntos, frente a 0,17 puntos en el trimestre anterior. Las exportaciones restaron 0,15 puntos, tras restar 0,40 puntos al crecimiento del PIB en el trimestre anterior. La evolución de las importaciones sumó 0,06 puntos al crecimiento de PIB, tras sumar 0,73 puntos en el trimestre anterior. Por último, la evolución de las compras e inversión públicas restó 0,93 puntos al crecimiento del PIB.

- **Precios**

En el contexto del inicio de la crisis económica, la inflación mantuvo una tendencia alcista hasta alcanzar un máximo en julio de 2008, con una tasa interanual del 5,5%. A partir de ese momento, el descenso continuado de los precios de la energía (más de un 20% en 2008) y especialmente del petróleo, llevó al índice a perder más de 5 puntos en sólo seis meses, hasta situarse en el 0% en diciembre de 2008. Tras esto, los precios empezaron a descender, manteniéndose la deflación hasta octubre de 2009, con una caída máxima del 2% registrada en julio. Esto se explica por la caída de los precios de la energía, ya que la inflación subyacente se mantuvo en tasas positivas. A partir de julio de 2009 la deflación se fue moderando hasta alcanzar valores positivos en noviembre, con una inflación del 1,9% en tasa interanual y subiendo hasta el 2,8% en diciembre. En los cinco primeros meses de 2010 la inflación se situó ligeramente por encima del 2%. A partir de ese momento, durante el resto del año 2010, la tasa de inflación fue muy moderada, situándose en torno al 1,2%. Ya en 2011 volvió a aumentar hasta alcanzar un máximo de 3,6% en octubre.

En noviembre y diciembre la inflación general experimentó una ligera moderación y se cerró el año 2011 con una tasa interanual del 3%. A principios de 2012 la tasa de inflación se moderó nuevamente y desde el 2,9% de enero ha bajado al 1,7% en diciembre, cinco décimas menos que en octubre.

La inflación subyacente alcanzó un máximo de 2,5% en julio de 2008 y desde ese momento empezó a moderarse, situándose entre el 1,5% y el 2% a lo largo de 2009 y mostrando signos de estabilidad. Durante 2010 fue reduciéndose mes a mes y, desde el 1,5% de enero, cerró el año con una tasa del 0,6% en diciembre. En 2011 se acelera el crecimiento de la inflación subyacente y desde el 0,9% de enero fue aumentando hasta alcanzar un 2,2% en diciembre. En los primeros meses de 2012 se ha mantenido constante en un 2,3%, alcanzó el mínimo anual de 1,7% en agosto, y terminó el año con un 1,9% en diciembre.

Durante el mes de mayo del 2013 el índice de precios al consumo aumentó un 0,1% respecto al mes anterior. La variación interanual del IPC se sitúa en el 1,4%, tres décimas más que en abril. La inflación subyacente, la inflación excluyendo los precios de los alimentos y la energía, aumentó un 0,2% en mayo y se sitúa, en términos interanuales, en un 1,7%, igual que el mes pasado.

El índice de precios de la energía ha aumentado un 0,4% en mayo. La tasa de variación interanual se sitúa en el -1% frente al -4,3% registrado el mes anterior. Por su parte, el índice de gasolinas no ha variado en mayo, y deja la tasa interanual en un -4,1%.

Respecto al precio de la vivienda, definido por el índice S&P/Case Shiller 20-City Composite no desestacionalizado, se ha mantenido relativamente estable desde febrero de 2009, después de haber caído de manera continuada desde julio de 2006.

Sin embargo, desde octubre de 2010, el índice ha ido disminuyendo. En el primer trimestre de 2011 este índice disminuyó un 4,2%, tras la caída del 3,6% en el cuarto trimestre de 2010. Tras subidas continuadas en los cinco meses siguientes, de abril a agosto, en septiembre de 2011 los precios volvieron a descender un 0,6% respecto a agosto y un 3,6% respecto al mes de septiembre de 2010. En octubre se registró un descenso del 1,2% con respecto a septiembre y en noviembre se alcanzó el tercer mes consecutivo de descenso en los precios, y el índice registró una caída del 1,3% intermensual, lo que supone una disminución del 3,7 % respecto a noviembre de 2010. El índice registró en abril de 2012 la primera subida de precios, en términos intermensuales, tras siete meses consecutivos de descenso en los precios. El índice aumentó en los cinco meses siguientes, y registró una ligera caída del 0,1% en octubre. La subida interanual de 2012 es del 6,8%.

Además cabe destacar que durante abril a marzo, aumentó un 2,5%, y la subida interanual se sitúa en el 12,1%. Esta progresión en los precios de la vivienda no se alcanzaba desde 2006 y apunta a que el sector residencial está dejando atrás de manera definitiva la crisis.

- **Población activa y mercado de trabajo. Desempleo**

La tasa de actividad es alta en los EE.UU. (63,6%, diciembre de 2012) aunque ha decrecido ligeramente en los últimos meses y más alta para los hombres (72,9%) que para la mujeres (59,3%). La población activa asciende a 155,51 millones de personas, de las que el 45,05% son mujeres.

La mayor parte del empleo se concentra en los servicios (en torno al 70%). Entre estos destaca el comercio (15,3% de los empleados) y los servicios profesionales y a empresas (13,5%), los servicios sanitarios y de asistencia social (12,8%) y el ocio y la restauración (10,3%). El empleo

público supone el 16,3% del empleo total, siendo la mayor parte de éste a nivel estatal y local ya que el empleo del Gobierno Federal sólo supone el 2,08%.

El sector secundario aglutina el 13,7% del empleo, desglosándose en un 0,6% en la minería, un 4,15% en la construcción y un 8,9% en la industria manufacturera.

La agricultura, ganadería, silvicultura y pesca tan sólo representa el 1,5% del empleo total.

La tasa de desempleo media durante 2011 fue del 8,9%, lo que equivale a 13,7 millones de parados. Después de registrarse una tasa de desempleo de 4,6% en 2007, y del 5,8% en 2008, el número de desempleados aumentó a gran velocidad hasta situarse en un tasa del 9,3% en 2009 y un 9,6 en 2010. A lo largo de 2011, la tasa se ha situado en torno al 9%, empezando a descender en octubre (8,9%) y alcanzando el nivel más bajo en diciembre de 2012, con un 7,7%. La tasa de desempleo media de 2012 fue del 8,2%.

El promedio mensual de empleos creados en 2012 se situó en 181.000, 28.000 más que la media de 2011. En los últimos doce meses la media se eleva también a 182.000 empleos mensuales y se está reduciendo el desempleo de larga duración (un millón de personas en los últimos doce meses).

Por segmentos, según los últimos datos de marzo de 2013, el paro presenta tasas mayores en la población de raza negra (13,3%) y en los jóvenes menores de 19 años (24,2%). La tasa de desempleo de los hispanos (9,2%) es más cercana a la de los blancos (6,7%). Por sexos, la tasa de desempleo es muy similar entre hombres (6,9%) y mujeres (7%).

- **Cuentas Públicas**

En el año fiscal 2012 (octubre a septiembre) el Gobierno Federal ha incurrido en un déficit presupuestario de 1,089 billones de dólares, un 10,21% inferior al del 2011.

Como porcentaje del PIB, el déficit ha bajado del 8,7% en 2011 al 7% en 2012 (año fiscal). A efectos de comparación con otros países, el dato de déficit del año natural 2011 fue de 10,1% del PIB y del 8,5% en 2012. En el año fiscal 2013, se ha acelerado el ritmo de reducción del déficit, gracias a los efectos de las medidas impositivas sobre los ingresos y a un crecimiento algo más moderado de los gastos.

- **Política fiscal y presupuestaria**

La llegada de Bush al poder supuso un cambio de tendencia en la evolución de las cuentas públicas, pasándose en un año de un superávit de 128 millardos de dólares en 2001, equivalentes al 1,3% del PIB, a un déficit de 158 millardos (1,5% del PIB).

Estas cifras se fueron incrementando, hasta que en 2004 se alcanzó un exceso de gasto de 413.000 millones (3,6% del PIB). A partir de entonces, la situación se fue corrigiendo. En 2005, la cifra se situó en el 3,2% del PIB, en 2006 en el 1,9% y en 2007 en el 1,2%.

Para el año fiscal 2008, Congressional Budget Office (CBO) presentó un déficit de 454,8 millardos de dólares, 276 millardos más que el año anterior, incrementado en gran medida por las medidas de estímulo para amortiguar los efectos de la crisis.

Este déficit supuso el 3,2% del PIB, que casi triplicó el 1,2% de 2007. En el año fiscal 2009, el déficit fue de 1,4 billones de dólares, el 10% del PIB. Los ingresos cayeron en más de un 17% debido principalmente al descenso en la recaudación del impuesto de sociedades (un 54%) y los gastos se incrementaron en un 18%. La mayor parte de este incremento procede de los fondos del Troubled Asset Relief Program (TARP) y de los sistemas de cobertura médica Medicare y Medicaid. Los gastos en defensa ascendieron un 7,1%.

La CBO declaró un déficit del gobierno federal para el año fiscal 2010 (desde octubre 2009 a septiembre 2010), de 1,3 billones de dólares, 122 millardos inferior al alcanzado en el año anterior. Este déficit supone el 8,9% del PIB.

Durante el año fiscal 2011 (desde octubre de 2010 a septiembre de 2011) el Gobierno Federal incurrió en un déficit presupuestario de 1,29 billones de dólares, casi la misma cantidad que la registrada en el año 2010. Sin embargo en términos relativos supone una reducción y se sitúa en el 8,7% del PIB, debido al mayor crecimiento registrado.

En el año fiscal 2012 (desde octubre de 2011 hasta septiembre de 2012), el déficit presupuestario ascendió a 1,089 billones de dólares, un 10,21% menos que en el año fiscal 2011. La CBO estima esa cifra en 1,1 billones de dólares. Como porcentaje del PIB, el déficit ha bajado del 8,7% al 7% en el año fiscal 2012.

Con la reaparición de los déficit fiscales desde 2002, la deuda pública ha ido en aumento, al registrar una tasa de crecimiento interanual media del 7,7% desde ese año. A 31 de diciembre de 2007, la deuda pública acumulada alcanzó los 9,2 billones de dólares, el equivalente al 65,8% del PIB.

A finales del año 2008 la deuda pública alcanzaba los 10,7 billones, lo que supone el 74,9% del PIB. El 31 de diciembre de 2009, acumulaba una deuda pública emitida de 12,3 billones, por lo que se elevaba hasta el 88,3% del PIB.

En el año 2010 la deuda pública emitida asciende a 14 billones de dólares, lo que supone el 96,6 % del PIB. Mientras, la deuda en manos del público sobrepasa los 9 billones de dólares, lo que representa el 62,10% del PIB.

Según el Tesoro estadounidense, la deuda del gobierno federal en manos del público a 2 de enero de 2013 asciende 11.577,11 millardos de dólares. El volumen de deuda total emitida se sitúa en los 16.432,7 millardos de dólares. El cuarto trimestre de 2012 se cerró con un volumen de deuda en manos del público del 73,8% del PIB y la deuda total emitida es el 104,7%.

- **COMERCIO EXTERIOR DE BIENES Y SERVICIOS**
- **Comercio de mercancías**

Durante el año 2012, las exportaciones estadounidenses de mercancías han alcanzado los 1.553,6 millardos de dólares, un 4,42% más que en 2011. Por su parte, las importaciones han aumentado un 2,84% en tasa interanual, siendo su suma total de 2.299,3 millardos de dólares.

El déficit comercial acumulado en 2012 se ha situado en 735,7 millardos de dólares, con un descenso interanual del 0,4%. Finalmente, la tasa de cobertura ha sido del 68%, porcentaje superior en 103 puntos básicos frente a 2011.

- **Comercio de servicios**

Las exportaciones estadounidenses de servicios durante 2012 suman 632,35 millardos de dólares, valor superior en un 4,35% sobre 2011.

Los principales aumentos registrados se han producido en Viajes, con un crecimiento del 10,39% y Turismo, con un 8,92%. Otros Servicios Privados constituyen la partida más exportada (44,35% del total) y ha aumentado un 3,79% en tasa interanual, mientras que la partida de Royalties y otros derechos de licencia (19,2% del total) ha aumentado un 0,48%.

En cuanto a las importaciones de servicios, han alcanzado en 2012 los 437 millardos de dólares, un 2,24% más que en 2011.

Las partidas de Royalties y derechos de licencia y Turismo son la que más ha crecido, con un incremento del 13,47% y el 10,61%, respectivamente. A continuación, Viajes (19,11% del total) aumentaron un 6,18% interanual. Por último, las partidas Otros servicios privados (43,79% del total) y Otros (7,1% del total) muestran variaciones del -0,31% y -9,66% interanual, respectivamente.

- **APERTURA COMERCIAL**

EE.UU. es un país con un mercado abierto y un activo miembro de la OCDE y OMC. Su tasa de apertura comercial ($X+M/PIB$) es del 24,62% en 2012, frente a un 24,54 en 2011. Esta apertura, sin embargo, oculta áreas donde existen importantes dificultades de acceso al mercado, como es en el área de las compras públicas.

También existe normativa (a nivel federal y estatal), de tipo sanitario y fitosanitario y otras normas técnicas que actúan como barreras técnicas y que dificultan la importación.

- **Principales socios comerciales**

Los principales clientes de Estados Unidos son Canadá, la Unión Europea, México, China y Japón. Durante el año 2012, Canadá alcanzó una cuota del 18,7% del total de las exportaciones mundiales estadounidenses. Le siguieron por orden de importancia México (13,84% del total), China (7,07%), Japón (4,48%) y Reino Unido (3,51%).

Se debe subrayar que la importancia de China como socio comercial de Estados Unidos es aún relativamente pequeña, menor, a pesar de que en la última década el país asiático ha pasado de representar un 2,1% del total de ventas de Estados Unidos al 7,07%, superando en 2007 a Japón.

Observando la evolución de los últimos años, el cambio más significativo desde el punto de vista de los proveedores de Estados Unidos lo protagoniza China que ha pasado de ser el cuarto país en importancia con una cuota del 8,22% en 2000 al primero con una cuota del 18,86% en 2010. Japón ha sido el gran perjudicado del aumento de importancia de China, perdiendo cuota hasta alcanzar el 5,76% en 2011.

Durante el 2012, el principal proveedor de EE.UU. fue China con un 18,51% sobre el total de las importaciones estadounidenses, seguida por Canadá (14,1%), México (12,08%), Japón (6,37%) y Alemania (4,72%).

En este período, la UE supuso el 16,96% de las exportaciones de bienes de EE.UU. y el 16,56% de sus importaciones.

Por su parte, y desde que estallara la crisis en 2008, España vio reducida su cuota de mercado como proveedor. Sin embargo la favorable evolución de las exportaciones españolas durante el último año 2011, han permitido que España recupere su cuota de mercado en Estados Unidos hasta un valor próximo al de antes de la crisis (0,51% en 2012). Como cliente de Estados Unidos la cuota española en 2012 fue del 0,61% del total.

Tabla N° 4 Exportaciones por países (Principales Países Clientes EEUU)

Exportaciones por Países (Datos en M. de USD)	2010	2011	2012	%variación.
China	91.881	103.939	110.590	6.40
Canadá	249.105	280.890	292.443	4.11
México	163.473	198.378	216.331	9.05
Japón	60.486	65.706	70.046	6.61
Alemania	48.161	49.156	48.786	-0.75
Corea	38.846	43.415	42.318	-2.53
Reino Unido	48.414	55.881	54.817	-1.90
Brasil	35.425	42.944	43.717	1.80
Países Bajos	34.939	40.680	42.351	4.11
Hong Kong	26.570	36.449	37.480	2.83
España	10.178	10.849	9.497	-12.46
TOTAL	1.288.699	1.497.406	1.563.578	4.42

Realizado por: La autora

En cuanto a las importaciones, las del sector de Bienes de equipo (23,84% del total) muestran un incremento del 7,34% respecto a los valores de 2011. Asimismo, las compras al exterior de Suministros industriales y materiales (31,8% del total) han disminuido un 3,26%.

Las importaciones del sector Automóvil (12,95% del total) han crecido un 16,92% en términos interanuales, siendo el primer sector con mayor crecimiento. Por su parte, las de Alimentos y bebidas (4,79% del total) se han incrementado un 2,56%.

Finalmente, las compras al exterior de Bienes de consumo (22,45% del total) han aumentado un 0,43%, mientras que las de Otras mercancías (3,11% del total) han aumentado un 9,64%.

Tabla N° 5 Importaciones por países EEUU

Importaciones por países (datos en miles de USD)	2010	2011	2012
China	366.052	399.362	425.44
Canadá	281.851	315.347	3.24.546
México	232.719	262.864	277.653
Japón	122.876	128.925	146.388
Alemania	82.852	98.663	108.524
Corea del Sur	49.533	56.661	58.880
Reino Unido	50.699	51.236	54.935
Venezuela	32.825	43.256	38.726
Arabia Saudita	31.485	47.476	55.667
Taiwán	35.966	41.405	38.860
España	8.692	11.017	11.789
TOTAL	10934.555	2.235.819	2.299.281

Realizado por: La autora

- **Inversión extranjera**

La posición inversora del resto del mundo en EE.UU. en 2011 se elevó a 2.547.828 M\$, un 12,5% más que en 2010 (2.264.385M\$). Los principales países inversores en EE.UU. en 2011 son Reino Unido (17,3%), Japón (11,3%), Holanda (9,4%), Alemania (8,5%) y Canadá (8,2%). Por regiones, la UE 27 es con diferencia el mayor inversor en Estados Unidos representando el 61,7% de la inversión extranjera en Estados Unidos.

En cuanto a los flujos de inversión extranjera directa en EE.UU., en 2012, se situaron en 167.620 M\$, un 26% menos que en 2011 (226.937 M\$). Si se analizan los flujos de inversión directa extranjera de 2012 por países, Holanda lideró la lista de inversores con un 14,5% de los flujos, seguida de Francia (12,3%), Japón (12,2%), Reino Unido (12,04%) y Canadá (7,4%).

Los principales sectores de inversión extranjera, según clasificación NAICS, de acuerdo con los datos de posición inversora en EE.UU. en 2011, son (en millones de dólares, últimos datos disponibles): Sector manufacturero, que atrajo el 38,1%, destacando dentro del mismo los subsectores químico y de transporte. Le siguen el comercio mayorista, los sectores de finanzas y seguros y las entidades de depósito.

Tabla N° 6 Flujo de inversiones extranjeras por países y sectores

INVERSIÓN EXTRANJERA POR PAÍSES (Datos en M. USD)	2010	2011	2012
Bélgica	6.051	43.758	11.828
Japón	20.785	19.031	20.572
Alemania	20.052	14.878	7.681
Canadá	10.488	15.809	12.485
Holanda	10.821	15.077	24.343
Suiza	41.268	29.151	6.468
Reino Unido	37.022	-1.370	20.198
España	2.731	5.944	2.742
Resto del mundo	228.249	226.937	167.620
POR SECTORES			
Otras Industrias	28.073	71.510	33.287
Manufacturero	86.066	90.883	83.393
Comercio al por mayor	29.630	25.675	17.336
Finanzas y seguros	38.899	8.539	10.815
Instituciones depositarias	9.341	17.931	1.628

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Realizado por: La autora

4.2.1.4. Análisis Político de Estados Unidos

Estados Unidos es una República Federal con fuerte tradición democrática, basada en la Constitución adoptada en 1789, compuesta por 50 estados y un distrito federal; el actual presidente es Barack Obama, cabe recalcar que el presidente es elegido cada periodo de 4 años.

El gobierno está regulado por un sistema de controles y equilibrios definidos por la Constitución, que, sirve como Documento Legal Supremo del país.

El gobierno federal está dividido en tres poderes, cada uno elegido de manera distinta, así como, cada uno capaz de supervisar y regular a los otros.

- **Poder Ejecutivo**

El poder Ejecutivo está encabezado por el Presidente, quien, junto con el Vicepresidente, es elegido en elecciones nacionales cada cuatro años.

El Presidente es elegido de forma indirecta, mediante la selección ciudadana, puede reelegirse a su cargo por un único periodo.

Tiene la facultad de proponer a su gabinete, así como, nombrar y remover a titulares de departamentos y agencias de gobierno. Puede ser sometido a juicio político y removido si el Poder Legislativo comprueba que incurrió en traición a la Patria, corrupción u otros crímenes graves.

El Presidente propone proyectos de Ley al Congreso, hace cumplir las leyes federales, es Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, y, con la aprobación del Senado formula tratados y designa a los jueces federales, los embajadores y otros miembros de las secretarías del Ejecutivo que, forman un consejo llamado Gabinete.

El Vicepresidente es electo en la misma planilla junto con el titular del Ejecutivo. Es el presidente del Senado y sólo tiene posibilidad de voto en caso de empate. Actúa como sustituto inmediato del Presidente, en caso de ausencia total por remoción, muerte o renuncia.

- **Poder Legislativo**

El Poder Legislativo es bicameral, formado por el Senado (Cámara Alta) y, la Cámara de Representantes (Cámara Baja).

El Senado está integrado por cien miembros, quienes, son electos por los Estados de la Federación, para un mandato de seis años.

Pueden ser reelectos de forma ilimitada. Cada Estado elige dos representantes para un periodo de seis años a la Cámara Alta y ésta se renueva por tercios.

En tanto, la Cámara de Representantes cuenta con 435 miembros, electos mediante sufragio universal por igual número de distritos conforme a un criterio poblacional. El mandato es de dos años y pueden reelegirse de manera ilimitada.

Ambas Cámaras deben aprobar un proyecto legislativo para que éste se convierta en Ley, pero el Presidente puede vetarlo o negarse a firmarlo. En ese caso, el Congreso reconsidera, si dos terceras partes de los miembros de ambas Cámaras lo aprueban, el proyecto se convierte en Ley, aún sin la firma del Presidente.

- **Poder Judicial**

El Poder Judicial está compuesto por la Suprema Corte, los Tribunales Federales de Distrito y por 11 Tribunales Federales de Apelación.

La Suprema Corte es el más alto tribunal del país y el único Órgano Judicial mencionado en la Constitución. Se integra por nueve ministros o jueces federales electos de forma vitalicia a propuesta del jefe del Ejecutivo y con la aprobación de dos terceras partes del Senado.

Los Tribunales Federales deciden casos relacionados con la Ley Federal, conflictos entre Estados o entre ciudadanos de distintos estados.

4.2.1.5. Análisis Legal de Estados Unidos

En la Constitución de los Estados Unidos están las supremas leyes de los Estados Unidos y es la base del sistema judicial de este país. Fue designado por delegados de las trece colonias originales en 1776 en la Convención Constitucional en Filadelfia, y escrito por Thomas Jefferson, Alexander Hamilton, y otros "Fundadores".

Las leyes federales y estatales que violan la Constitución son nombradas anticonstitucionales y pueden ser fulminadas por revisión judicial en la Suprema Corte, que es la mayor autoridad. Muchos casos involucrados en derecho civil dependen del potencial de la violación a la Constitución o las enmiendas.

- **Jerarquía de las leyes:**

Constitución de U.S. y las enmiendas ("Proyecto de ley")

Leyes Federales - incluye el proyecto designado en las leyes por el Presidente, estatutos de agencias federales y de orden ejecutiva usadas por el Presidente, mas la Suprema Corte y decisiones de Cortes Federales. Las leyes federales pueden ser disputadas en cortes federales.

Leyes Estatales - las decisiones de corte están basadas principalmente sobre leyes comunes.

Leyes Locales (Municipal) - estatutos locales, códigos y decisiones de corte.

- **Las Cortes:**

Manejo de las Cortes Federales:

- Disputas entre ciudadanos de diferentes estados.
- Disputas entre los estados y el gobierno federal.
- Interpretaciones de estatutos federales.

Las cortes del Estado manejan más casos envueltos en propiedad, contratos (negocios) y violaciones de leyes civiles y criminales. Cada Estado tiene sus propios estatutos respecto a las leyes civiles y criminales. Estos son publicados en los Códigos de Estado.

- **El Sistema Común de Leyes**

La mayoría de las leyes son simplemente una colección de reglas y estatutos; basado sobre un sistema de precedentes u opinión judicial. Cada Estado, con excepción de Luisiana (quienes están basados en el Código Civil de Francia), deciden casos basados en precedentes. Esta colección de decisiones de Cortes es conocida como sistema de "Leyes Comunes", basado en parte sobre el sistema Inglés.

Si una persona va a la Corte, su abogado argumentará su caso basado en sus casos previos similares, más cualquier relevancia en Estatutos Federales o Estatales que pueden soportar su caso. El juez

(y/o el Jurado) harán una decisión en su caso, decidiendo por el demandante (es quien trae la reclamación) o el defensor (la parte que defiende al contrario, de la reclamación).

Acordando las reglas de las Leyes Comunes, cualquier caso que envuelve más de 20 dólares, será visto por un Jurado Parcial, doce personal decidiendo su caso, ellos deben decidir unánimemente, o el caso resultaría en un jurado sin mayoría, causando un nuevo juicio.

▪ **Casos Civiles**

Envuelve objeto de responsabilidad, casos de contratos, fraude y muertes ilegales por pleitos. La penalidad o "sentencia", esta puede alcanzar desde pocos hasta billones de dólares, dependiendo de la severidad del daño y de cuanto es la demanda del abogado demandante.

▪ **Llenando una reclamación**

Si una persona se siente dañada o malograda por otra parte, ejemplo:

Un inescrupuloso o engañoso comerciante, puede elegir llenar una reclamación local (ej. "Demanda"), en la Corte Federal o Estatal, dependiendo sobre la jurisdicción del caso. La mayoría de los casos envueltos en menos de \$1,000 son manejados en pequeñas cortes de reclamaciones, en la ciudad o condado en el cual haya ocurrido la disputa. Si usted desea llenar la reclamación, debe contactar al escribano de la corte en su localidad.

El procedimiento de la Corte puede ser largo, costoso y estresante, por lo cual muchos negociantes ahora prefieren resolver casos de pequeños consumidores afuera del Sistema de Corte usando un mediador profesional o árbitro.

▪ **Casos Criminales:**

Como: crímenes más serios envuelve asesinato premeditado, hurto de la propiedad o traición, etc., son considerados contra el Estado. El prosecutor es el abogado demandante y el abogado defensor es el abogado del demandado (el acusado). Si el demandado no puede pagar su propio abogado, la corte le proporciona un abogado defensor que lo represente.

En un proceso criminal, la sentencia es el castigo establecido por el juez. El Jurado decide la inocencia o culpabilidad del acusado. Si es encontrado culpable, uno puede realizar una apelación de la sentencia en una corte mayor.

▪ **Acusación**

A un acusado de un crimen capital (muy serio), homicidio o incendio premeditado, la Constitución le garantiza los derechos a ser escuchado preliminarmente por un Gran Jurado, o un grupo de

ciudadanos seleccionados al azar por la corte del deber jurídico. El Gran Jurado decide sobre las bases de la evidencia presentada, si esta es suficiente razón para proceder con una investigación o juicio. Si ellos encuentran suficientes razones para procesarlo, esto es conocido como una "acusación".

- **Apelación de Corte o Corte de Apelación:**

Maneja apelaciones de casos civiles y criminales de la Corte Federal y Estatal. Puede apelar a una multa o a la sentencia. En un caso de apelación, el juez solo decide si el caso debe ser "remitido", o enviado a una corte inferior para un nuevo juicio, o rechazarlo por completo.

4.2.1.6. Jersey City

La ciudad específica a la que se dirigirá la exportación de granadilla orgánica es Jersey City, parte del estado de New Jersey, debido a que cuenta con una red de supermercados importantes en el país, lo que facilitará la distribución del producto en la ciudad, y, porque forma parte del undécimo estado más poblado, el de mayor densidad en los Estados Unidos y el estado donde se encuentran la mayoría de migrantes.

Gráfico N° 9 Bandera y Mapa de New Jersey



- **Ubicación:**

Jersey City es una ciudad ubicada en el condado de Hudson, en el estado estadounidense de Nueva Jersey.

- **Población:**

(2000 del Censo de EE.UU.): 240.055

- **Año de fundación:**

1838

- **Edad media:**

34,8 años.

- **Ingresos del hogar promedio:**

\$ 46.813

- **Número de viviendas:**

243 000 (18% en una sola unidad las estructuras, el 82 % en estructuras de múltiples unidades medianas de los costos de vivienda mensuales: 1.709 dólares (propietarios hipotecados), \$ 685 (propietarios nonmortgaged), \$ 793 (inquilinos).

- **Coordenadas geográficas Jersey City**

Latitud: 40.7114,

- **Longitud:**

-74.064840° 42' 41" Norte, 74° 3' 53" Oeste

- **Superficie Jersey City**

5.459 hectáreas 54,59 km² (21,08 sq mi)

- **Altitud Jersey City:**

7 m (23 ft)

- **Clima Jersey City**

Clima subtropical húmedo (Clasificación climática de Köppen: Cfa)

- **Información General:**

Jersey City es una de las principales ciudades que bordean el río Hudson. Con una de las poblaciones más diversas en los Estados Unidos, Jersey City acoge a una gran variedad de etnias y culturas. Haciendo honor a su legado como un tapiz de Naciones, la ciudad se compone de comunidades importantes de judíos, italianos, cubanos, filipinos, polacos, indios, irlandeses,

puertorriqueños, dominicanos, africanos, árabes y asiáticos. Con la histórica Isla Ellis dentro de sus fronteras, no es de extrañar que Jersey City se haya convertido en famoso por su diversidad.

- **Transporte**

El transporte es fácilmente disponible aquí con un 24-horas servicio de Surco, Ontario NY / NJ, el Hudson-Bergen Light Rail sistema, y las carreteras principales como la autopista de peaje de Nueva Jersey.

- **New Jersey ciudad para hacer negocios**

Según la Oficina del Censo de EE.UU, las cifras recopiladas por el Departamento de Estado de Trabajo y Desarrollo Laboral, en 2005 el New York-Northern New Jersey-Long Island, clasificó octavo en el país por el ingreso personal y el ingreso per cápita de personal.

El gobierno municipal es en sí mismo un gran consumidor de bienes y servicios, el gasto es de más de \$ 100 millones al año en todo, desde la contabilidad a la reparación de Zamboni.

4.3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

4.3.1. Granadilla

Granadilla o Sweet Granadilla, llamada comúnmente, científicamente lleva el nombre de *Pasiflora Ligularis*.

Es considerada por muchos como la mejor de las frutas de la pasión, es nativa de Sudamérica, desde el sur de Brasil hasta el norte de Argentina.

Es una enredadera de hojas lisas, de forma oval y color verde grisáceo. Esta fruta subtropical tiene forma redonda – ovalada, y su sabor, que se compara al de la guaba, se describe como dulce y agridulce. Su color varía de morado oscuro a amarillo – anaranjado, según la variedad. Suele alcanzar varias decenas de metros de longitud. Estas características le confieren un particular atractivo en la decoración de jardines, cercas y muros.

Su cáscara es dura, que no es comestible, lisa y brillante, aunque quebradiza, y resistente al transporte. El interior de la fruta guarda una masa de semillas entre, 200 a 250 aproximadamente, y un arilo incoloro.

Gráfico N° 10 Granadilla de “ORGANIX”



La granadilla es una fruta que contiene azúcares, vitamina C, fibra, calcio y otras sustancias importantes para la salud, es baja en calorías y sodios, lo cual es conveniente para aquellos que siguen una dieta de adelgazamiento o requieren cuidar la presión arterial alta.⁸

La granadilla es una especie de polinización abierta, por lo cual se tiene una amplia variabilidad de ella. Se pueden distinguir varios tipos de acuerdo con el tamaño, forma y corteza.

Las flores tienen las siguientes características:

- Son de color violeta,
- 7 a 10 cm de diámetro.
- El pedúnculo mide 4 cm.
- Se encuentran en pares.
- La maduración de las flores de cada par tiene una pequeña diferencia de edad, aspecto que favorece el constante ingreso de polinizadores, que son atraídos por la segregación periódica de néctar, aromas atrayentes y polen.
- La apertura de la flor se inicia entre 1:30 y dos de la mañana.
- Alcanza la apertura total a las cuatro de la mañana del mismo día.
- A partir de las 14.00 horas se inicia el proceso de cierre de la flor, haya sido o no polinizada.

⁸ RAMIREZ Alberto, Enciclopedia de las frutas, hierbas y vegetales para la salud y la cocina, Intermedio Editores Ltda., Colombia, 2009, página: 90.

Gráfico N° 11 Proceso de Maduración



La duración, intensidad y calidad de la luz están dentro de los factores climáticos más importantes que determinan la calidad de la granadilla, principalmente por la superficie expuesta.

El agua es el principal constituyente del fruto (80-95%), por lo cual la precipitación debe estar bien distribuida en todos los meses, especialmente donde no hay facilidad de riego adicional. Cuando falta el agua en fases críticas, como brotación de yemas florales, fecundación, cuajado y llenado, los frutos se quedan pequeños o se caen.

Durante el periodo de floración, la lluvia debe ser mínima, ya que cuando el polen se moja, se revienta y pierde su función.

Debe existir una humedad relativa entre 60-80% para los procesos de polinización y para regular la transpiración.

En Ecuador, esta planta trepadora crece en costa, sierra y selva alta, entre 800 y 3.000 msnm, bajo temperaturas que oscilan entre 15 y 18 °C, y precipitaciones que van de 600 a 1,000 mm al año, en suelos con materia orgánica y buen drenaje. Suele encontrarse en los mercados durante todo el año aunque hay épocas de especial abundancia.

4.3.2. Proceso Productivo

Es necesario conocer el proceso productivo de la granadilla con el fin de poder analizar a futuro los costos obtenidos por kilogramos.

El proceso por el que la granadilla pasa es extenso, por esto se detallará a continuación.

Exigencias del Cultivo⁹

1. Agroecológicas

- Clima: Sub cálido, templado.
- Temperatura: 12 - 17°C (incluso 20° C).
- Humedad: 70% – 85%.
- Pluviosidad: 600 - 1000 mm.
- Altitud: 1800 - 2600 msnm.
- Formación ecológica: Bosque seco montano bajo (bs-MB), estepa espinosa montano bajo.

2. Requerimientos edáficos

- Textura: Franca, franco arenoso, estructura permeable.
- Acidez: pH 5.0 – 6.5
- Tipo de suelo: Suelos, aireados, ricos en materia orgánica.
- C/N: 13 – 14.
- Salinidad: Es susceptible a ciertos niveles de salinidad.

3. Sistemas de propagación

- Semilla: Proveniente de platas robustas y sanas. Las semillas se extraen del fruto y se dejan en reposo en agua, para luego de 4 – 6 días extraer fácilmente el mucílago. Con este método se puede conseguir germinaciones de hasta el 80%.
- Esquejes: Por este método se consiguen materiales germoplásmicos más homogéneos, especialmente en la cosecha.¹⁰

4. Siembra

- Germoplasma: Plantas de 30 a 40 cm de alto, sanas, vigorosas. En sistemas de pilones la altura de la planta puede ser menor que la planta convencional.
- Distancia: 4 m entre hileras y 3 m entre plantas.
- Densidad de plantas: 833 por hectárea.
- Época de siembra: Noviembre, Diciembre, Enero, Marzo.

5. Etapas del cultivo

- Desarrollo de la plantación: 40 - 44 semanas.
- Inicio de la cosecha: Inicio a la 44 semana.
- Vida económica: 7 – 8 años.

⁹ **Fuente:** MICIP (Ministerio de Industrialización Pesca Ganadería y Competitividad)

¹⁰ <http://ar.geocites.com/granadillasdepedro/granadillas.html>

6. Manejo del cultivo

- Selección del sitio de siembra: Suelos sanos, fértiles, planos, poco influenciados.
- Preparación del terreno: Arada, rastra a profundidades convenientes, hoyados de 30 cm de profundidad.
- Trazado de la plantación: Se debe considerar la orientación lumínica, proyección de la periodicidad de vientos, evitar sitios de poca ventilación.
- Fertilización orgánica: Materia orgánica bien descompuesta, dos kilos por planta; luego de la cosecha se añade 1 kilo / planta.
- Fertilización química: Cuatro meses luego del trasplante se deben aplicar abonos compuestos con alto contenido de fósforo, en dosis de 250 gramos por planta, adicionado con oligoelementos.
- Siembra: Plantas sanas, robustas, producidas en semillero, que posean una altura de 40 a 50 cm de altura y un diámetro de por lo menos 1.5 cm.
- Control de malezas: Manual o con herbicidas; con los químicos se debe tener cuidado, puesto que el cultivo es extremadamente susceptible a aplicaciones directas o a su efecto residual. En los estadios de floración se recomienda el control de malezas en forma manual.
- Podas: Necesita de un tutor de fibra o de madera, para localizarse finalmente en el emparrado, que generalmente es de plástico. Se deben eliminar los zarcillos excedentes, pues estos son capaces de asfixiar a tallos principales o relacionados con el fruto. La poda de formación da la estructura a la planta. En la poda de producción se eliminan los tallos improductivos, débiles, enfermos, quebrados, etc.
- Manejo fitosanitario: Es altamente recomendable establecer sistemas de monitoreo, lectura y trampeo de las principales plagas, enfermedades, malezas y fisiopatías que afectan al cultivo, para evitar contaminaciones, toxicidades y niveles de residualidad que por ultimo influya en el rechazo del producto en el mercado internacional.

7. Cosecha

Se recolecta con un grado de madurez mínimo del 75%, color externo anaranjado, desarrollo completo de la fruta, sabor característico.

8. Recolección.

Se utilizan tijeras de punta roma y cajas plásticas o de cartón con una capacidad hasta de 10 Kg. Se corta el pedúnculo por encima del cáliz en el tercer nudillo, se coloca la fruta en el saco de fondo falso y cuando está lleno se desocupa en la caja para ser llevada al centro de acopio.¹¹

¹¹ Entrevista: Tnlg. Galo Alzuro

Gráfico N° 12 Recolección



9. Post- Cosecha

Tratamientos

La Solarización es recomendable, removiendo los suelos hasta puntos cercanos a la raíz de la planta de granadilla.

El área removida se expone al sol durante 5 días y debe repetir la remoción constantemente durante 2 meses.

Esta práctica debe realizarse en épocas de ausencia de lluvias, al término del proceso se incluye el tratamiento del nematocida.

Fertilización con elementos adecuados según el análisis de suelo, contrariamente puede estar bloqueando la actividad del Fósforo, Magnesio u otro elemento capturado por otro que no permite su asimilación por la planta, dando por resultado frutos con carencia de peso y la característica de la pulpa de la fruta, poco atractiva para el consumo directo o para la agroindustria.

Además los tratamientos complementarios de abonos foliares, para lograr la buena calidad en la producción; permitirá que la granadilla sea almacenada en cámaras con atmósferas controladas y refrigeración por tiempos prolongados.

Riegos

Los riegos son importantes en el desarrollo de la planta y la mala práctica de riego por gravedad determinan la mala calidad de cosecha debido a:

Erosión de los suelos, formación de hongos en las raíces, así también aumento de la humedad relativa en la parcela productora de granadilla; generando pudriciones de los frutos o la pérdida de los botones florales.

Los riegos por goteo anuales suman 8000 a 10000 metros cúbicos/ha.

Principales plagas¹²

Las plagas afectan el desarrollo de la planta y en la formación de los frutos. Estas además son causantes de las caídas de flores, defectos del fruto que influyen en el proceso de selección de frutos.

La presencia de plagas causa daños en la piel de la fruta, luego estas heridas son cubiertas por los hongos.

Tabla N° 7 Principales Plagas

Nombre Común	Nombre científico	Tratamiento	Dosis
Antracnosis		ANTRASIN	1 kg
Gusano del follaje	Dione Glycera	Bacilus thuringiensis	300g/ha
Ácaro rojo	Tetranychus urticae	Avemectina	0.04 ml/l

Fuente: AgroBanco y Ministerio de Agricultura

Realizado por: La autora.

Soluciones para el control de plagas en las plantaciones¹³

Las soluciones para todo tipo de plagas en las plantaciones de granadilla son:

- Identificar el tipo de plagas y realizar el respectivo control con insecticidas.
- Fortalecer el arbusto con fertilización.
- Tener un sistema de riego cada 15 días.

Otras especificaciones

Requisitos de madurez:

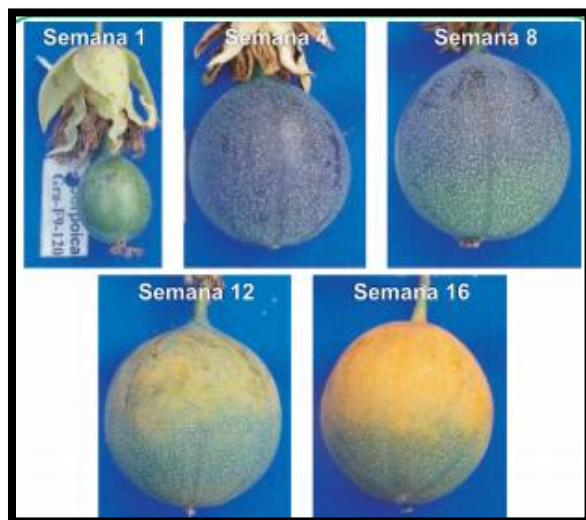
El grado de madurez de la fruta es un factor clave en la determinación del momento óptimo de recolección.

Para determinar el grado de madurez existen unos parámetros conocidos como índices de madurez, los cuales se basan en características físicas (el color de la piel o corteza, el color de la pulpa, el llenado del fruto, la presencia de hojas secas, el secamiento de la planta, la facilidad de abscisión o separación, las dimensiones, la firmeza, el peso seco y fresco, la gravedad específica y la textura),

^{12 y 10} Entrevista Tnlg. Galo Alzuro

características químicas (sólidos solubles o grados brix, el pH, la acidez y el índice de madurez o relación entre el brix y la acidez), características organolépticas (sabor, aroma, textura y color), características fisiológicas (rendimiento de la pulpa o jugo), la producción de etileno y la intensidad respiratoria (mg de CO₂/kg de fruta por hora) y métodos temporales (tiempo desde la floración o la siembra hasta la maduración, de acuerdo con las unidades de calor, grados/día).

Gráfico N° 13 Estados de la Granadilla



Almacenamiento

La fruta tratada se logra almacenar hasta 45 días, sin embargo se recomienda no exceder un mes de almacenamiento a temperatura de 6 a 7°C y humedad relativa del 90%

Tabla N° 8 Condiciones favorables de almacenamiento

Temperatura de Almacenamiento		Humedad Relativa	Temperatura más alta de congelación		Vida de almacenamiento Aproximada
°C	°F	%	°C	°F	Semanas
0	32	85 - 90	-1.4	29.4	6 - 8

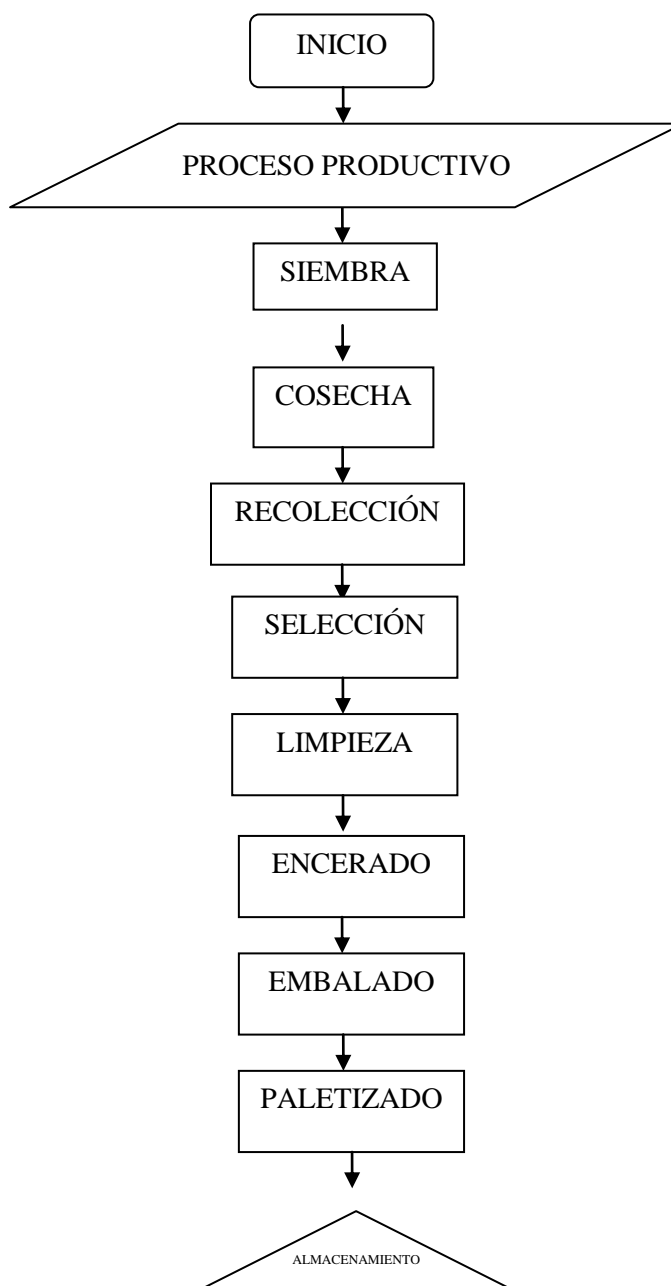
Fuente: AgroBanco

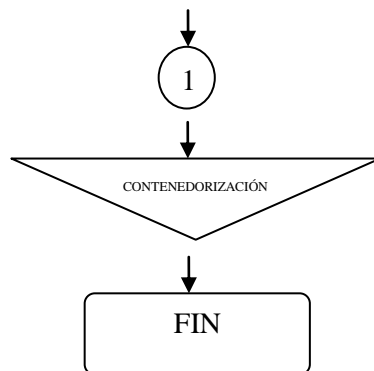
Realizado por: La autora.

4.3.3. Flujo grama del proceso productivo de la granadilla

El proceso a seguir se resume de la siguiente manera:

Gráfico N° 14 Flujo grama del proceso productivo de la granadilla





Realizado por: La autora

4.3.4. Valor nutricional de la granadilla

La granadilla se destaca por su bajo contenido en grasas y su contribución en fibra, vitamina A, C y K. También contiene fósforo, hierro y calcio. Los datos de la composición nutricional se deben interpretar por 100 g de la porción comestible.

Tabla N° 9 Valor nutricional de la granadilla

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	97 Kcal
Agua	72.93 g
Proteína	2.20 g
Grasa	0.70 g
Cenizas	0.80 g
Carbohidratos	23.38 g
Fibra	10.4 g
Calcio	12 mg
Hierro	1.6 mg
Fósforo	68 mg
Vitamina C	30 mg

Fuente: http://www.nal.usda.gov/fnic/cgi-bin/nut_search.pl

Realizado por: La autora

4.3.5. La granadilla de ORGANIX

La granadilla, anteriormente, se catalogaba como un cultivo artesanal, el cual, únicamente ha podido sobresalir y cubrir el mercado nacional.

Hoy en día, la granadilla, es una de las frutas exóticas, como la uvilla, que tiene una plaza importante en el mercado internacional.

Para el Tnlg. Galo Alzuro, el primer registro de venta de granadilla fue hace 13 años, donde, el volumen de venta era pequeño debido a que no existía competencia importante, creando de esta manera una oportunidad estratégica para la apertura de negocios a los productores nacionales de las regiones aledañas a las provincias de Tungurahua, Napo, Azuay y Pichincha (en menor cantidad),¹⁴ así como también se encontraron cultivos informales en las provincias de Manabí, Los Ríos, Bolívar y El Oro.

Según datos del Instituto Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), en el 2008, cuando el cultivo de granadilla entraba en auge, se tenían sembradas aproximadamente 800 hectáreas en estas provincias, de las cuales, 5 hectáreas pertenecen al Sr. Galo Alzuro, que, con el tiempo se han logrado incrementar a 10 hectáreas dedicadas específicamente al cultivo de granadilla para la venta en el mercado nacional, aunque, cabe destacar que se cuenta con hectáreas de cultivos de fréjol, alverja y tomate de árbol de altísima calidad.

En el año 2000 el Tnlg. Galo Alzuro inicia a identificar cada uno de los mercados que la granadilla podría tener a nivel nacional, así como, considerar a la producción de granadilla como una oportunidad de generar ingresos y de otorgar trabajo a los moradores cercanos que se dedican a la producción de frutas, vegetales y legumbres únicamente de manera artesanal.

Durante los años de crecimiento y ampliación de las hectáreas de cultivos de granadilla, el Tnlg. Galo Alzuro ha registrado ventas de 5 mil kilogramos por año, únicamente destinada al mercado interno, el cual tiene un valor por canasta que va desde los 18 dólares a los 32 dólares aproximadamente en el mercado interno.

Cabe destacar que durante estos años el Tnlg. Galo Alzuro ha realizado esfuerzos con el fin de lograr un mejor desarrollo del cultivo de la granadilla, así como también de manera comercial, para ello, ha realizado investigaciones sobre manejo del cultivo, tipo de tierra, fertilización a través de abono natural, formas de riego y menos utilización de químicos.

El cultivo de granadilla, para el Tnlg. Galo Alzuro es considerada como una alternativa para el desarrollo de la región, disminuyendo de esta manera las importaciones de dicha fruta que provenían de Colombia años atrás.

¹⁴ MANUAL TECNICO DEL CULTIVO DE GRANADILLA, Asistencia Agro-empresarial Agribusiness Cía. Ltda. 1992, pag. 7

4.3.6. Producción de Granadilla

Con el transcurso de los años se ha identificado una gran opción de progreso para que la producción de granadilla dejara de ser únicamente artesanal, por ello, productores como el Tnlg. Galo Alzuro ha ido observando alternativas para obtener una excelente fruta y de la manera más orgánica posible.

De todos los productores de granadilla, únicamente el Tnlg. Galo Alzuro ha podido optimizar las labores de siembra, manejo y cosecha de esta fruta, que, aunque aún se considera que tiene procedimientos antiguos, es una fruta con excelente calidad, capaz de venderse no únicamente a nivel nacional a través de mercados mayoristas o cadenas de supermercados como Supermaxi, actual cliente del Tnlg, sino también a nivel internacional.

De las hectáreas específicas para el cultivo de granadilla se ha podido considerar que actualmente en promedio el Tnlg. Alzuro tiene una producción en promedio de 8 mil kilogramos por hectárea/año.

Además, se debe mencionar que en cada hectárea existen alrededor de 200 plantas.

Gráfico N° 15 Plantaciones de Granadilla de ORGANIX



En esta región, la granadilla que se pudo observar es la Granadilla amarilla (*Passiflora laurifolia* L.), la cual, cuenta con calidad Premium y es digna de exportación.

4.3.7. Exportaciones Ecuatorianas de Granadilla

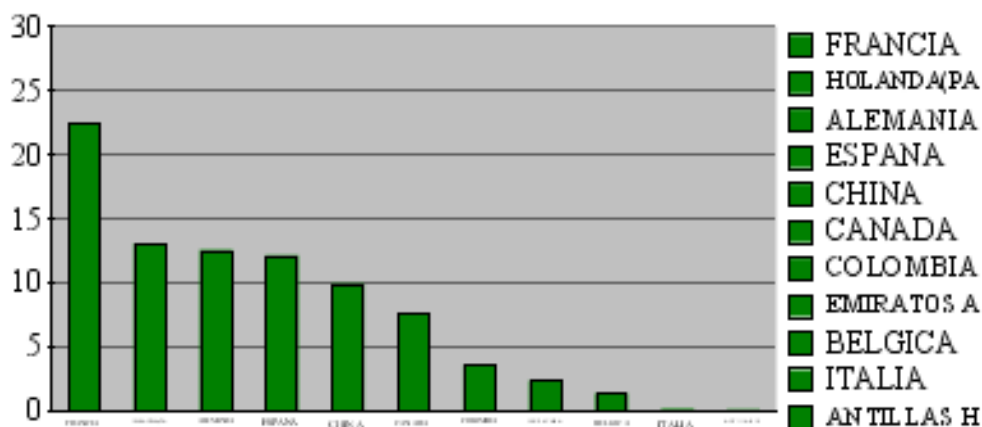
En la siguiente tabla se muestra las exportaciones de granadilla y los mercados de destino que tiene Ecuador al 2013:

Tabla N° 10 Principales mercados de destino, exportación de granadilla y demás frutas de la pasión desde Ecuador

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
0810901000	GRANADILLA, «MARACUYÁ» (PARCHITA) Y DEMÁS FRUTAS DE LA PASIÓN (PASSIFLORA SPP.)	FRANCIA	14.06	22.43	26.42
		HOLANDA(PAISES BAJOS)	3.31	13.05	15.37
		ALEMANIA	2.18	12.53	14.76
		ESPAÑA	2.40	12.12	14.28
		CHINA	0.96	9.89	11.65
		CANADA	2.02	7.60	8.96
		COLOMBIA	55.50	3.53	4.15
		EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.63	2.32	2.73
		BELGICA	0.41	1.32	1.55
		ITALIA	0.09	0.10	0.12
		ANTILLAS HOLANDESAS	0.05	0.05	0.06
TOTAL GENERAL:			81.57	84.89	100.00

Elaborado por: La autora.
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico N° 16 Principales mercados de destino, exportación de Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

4.3.8. Importaciones Mundiales de Granadilla

La producción y exportación de granadilla en Ecuador cuenta con una gran competencia a nivel mundial, ya que, Costa Rica tiene producción que ofrecer al mercado mundial entre octubre y mayo, en junio empieza a declinar el rendimiento de sus cultivos; Colombia mantiene su oferta a lo largo del año, colocando su fruta a nivel mundial casi todos los meses, ambos países exportan de mayor manera a la Unión Europea.

Los principales países productores del género passiflora que incluye a las frutas llamadas maracuyá, granadilla y a sus diversos géneros son: Brasil, Hawái, Perú, Australia, Fiji, Sri Lanka, Kenia y Sudáfrica; en menor escala comercial también es cultivada en el Caribe y México.

La producción en África la realizan países como Zimbabue, Kenia, Burundi y Sudáfrica. Kenia a 1994 tuvo una exportación de 948 toneladas métricas. Los principales mercados a los que exportan son los países bajos, Reino Unido, Bélgica y Francia.

En Asia y Austria los principales productores son Nueva Zelanda, Malasia, Indonesia, Tailandia, India y Filipinas. Nueva Zelanda exporta principalmente a los Estados Unidos. Indonesia cultiva aproximadamente mil hectáreas, que lo destina en su totalidad al consumo doméstico.

La producción mundial representa un 25% de frutas.

A continuación se detalla los países compradores de granadilla a nivel mundial:

Tabla N° 11 Países Importadores de Granadilla

(Valores expresados en miles (USD))

Importadores	Valor Importado en 2008	Valor Importado en 2009	Valor Importado en 2010	Valor Importado en 2011	Valor Importado en 2012
China	200.134	299.600	351.870	395.832	799.966
Federación Rusa	153.381	165.295	223.415	223.864	294.453
Alemania	133.630	119.866	128.352	171.245	144.039
Hong Kong (Dina)	116.285	150.861	124.432	569.396	178.701
Estados Unidos de América	95.484	95.818	107.514	113.564	127.289
Países Bajos (Holanda)	82.113	110.086	513.000	122.412	136.871
Indonesia	81.504	121.156	106.594	171.169	152.922
Francia				85.710	94.237
Reino Unido	58.213	47.877	64.960	85.902	63.388
Italia	50.542	56.955	52.310	61.658	41.327

Fuente: Trade Map

Realizado por: Marcela Logroño M.

Además cabe destacar que New Jersey se encuentra como uno de los estados donde se puede adquirir alimentos naturales, así:

Tabla N° 12 Principales estados con negocios de alimentos naturales

Estado	Número de negocios
California	1 937
Florida	853
Texas	785
Nueva York	715
Illinois	518
Pensilvania	465
Ohio	414
Washington	390
Nueva Jersey	356
Michigan	353

Fuente: Listas de negocios nacionales USA.

A nivel nacional, existen ciertas empresas que se dedican a la exportación de granadilla, pero cabe recalcar que solamente la realizan como fruta fresca y no clasificada como una fruta orgánica. Entre

las empresas que se dedican a la comercialización internacional de esta fruta de la pasión, podemos destacar a:

- **Castle Fods:**

Es una compañía de exportación moderna, dinámica, que se rige según normas internacionales de calidad. Ofrecen frutas tropicales y alimentos procesados provenientes de Ecuador. Cuentan con oficinas en Canadá y Ecuador.

Sus principales clientes son importadores y distribuidores de alimentos, así como también mercados industriales, supermercados, cadenas de restaurantes y cadenas hoteleras de Norte América y Europa.

- **Equinox Business Limited:**

Es una empresa ecuatoriana, con sede en la ciudad de Quito, que se dedica a la producción y exportación de frutas exóticas y tropicales al mercado de la Unión Europea y Estados Unidos.

Los productos que actualmente ofrecen son: Plátano macho, piña golden, banano cavendish, physalis, mango, papaya, baby banana, banano rojo, tomate de árbol, naranjilla, granadilla, yuca, malanga, entre otros productos. Sus plantaciones de piña golden y physalis se encuentran certificadas EurepGap.

4.3.9. Proyección de la Demanda

La población hispana residente en los Estados Unidos, durante los últimos años ha experimentado un crecimiento considerable, llegando a representar el 17.70%, de la población total de la nación americana, lo que constituye un segmento poblacional sumamente significativo en cuanto a potencial de consumo de frutas y vegetales netamente orgánicos.

Teniendo en cuenta que el consumo per cápita promedio es de 0.070 kilogramos de granadilla, se ha realizado el siguiente cuadro con el fin de conocer la demanda actual y proyectada para los siguientes 6 años.

Tabla N° 13 Demanda Actual y Proyectada

Años	Población Hispana	Consumo Per cápita (KG)	Demanda Total (KG)	Demanda Total (TM)
2010	247.597	0,07	1.7331,79	17,33
2011	250.000	0,07	1.7500	17,50
2012	254.441	0,07	17.810,87	17,81
2013	324.667	0,07	22.726,69	22,73
2014	414.275	0,07	28.999,26	29,00
2015	528.615	0,07	37.003,05	37,00
2016	674.513	0,07	47.215,89	47,22
2017	860.678	0,07	60.247,48	60,25
2018	1.098.225	0,07	76.875,78	76,88
2019	1.401.336	0,07	98.093,50	98,09
2020	1.788.104	0,07	125.167,31	125,17

Fuente: www.census.gov

Realizado por: La autora

4.3.10. Proyección de la Oferta

En cuanto a la oferta, la empresa “ORGANIX”, tiene actualmente, una capacidad productiva de 40.000 kilogramos anuales, de los cuales, se dedicarán 36.000 kg para la exportación.

Considerando que cada año la producción aumente un 10% se tendría lo siguiente:

Tabla N° 14 Proyección de la Oferta

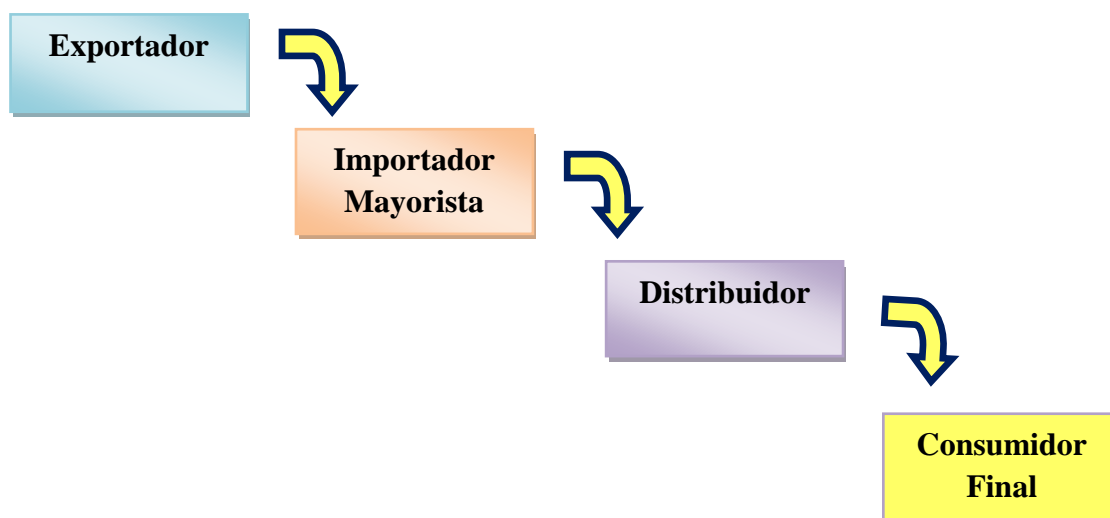
Años	Oferta (KG)
2014	36.000
2015	39.600
2016	43.560
2017	47.916
2018	52.708
2019	57.978
2020	63.776
2021	70.154
2022	77.169

Realizado por: La autora

4.3.11. Canales de Distribución

Un canal de distribución es, la estructura de las unidades de la organización intracompañía son los agentes y distribuidores, mayoreo y minoreo, a través de los cuales una mercancía, producto o servicio es comercializada.¹⁵

El canal de distribución a utilizar será el siguiente:



Por lo cual, se utilizará un canal de distribución indirecto, evitando, el riesgo que se correría al incursionar en el mercado estadounidense sin experiencia previa, así como también los costos en los que incurrirá al momento de crear un programa de comercialización directa, y lo más importante, el no tener conocimiento del comportamiento del mercado.

Por ende, la empresa solo se hará cargo de llevar el producto a un lugar específico.

4.3.12. Análisis de Comercialización

4.3.12.1. Importadores de Frutas Orgánicas en Estados Unidos

La empresa ORGANIX, desea tener como mercado meta a Estados Unidos, ya que, se considera un país factible para la exportación de productos orgánicos como es la granadilla.

Por lo cual inmediatamente se realizó una investigación que determinó una lista de importadores estadounidenses interesados en la compra de granadilla orgánica, los cuales, se encargan de la comercialización interna del producto sea para consumirlo como fruta fresca, para realizar un

¹⁵ HAAR Jerry-ORTIZ-BUONAFINA Marta, Cómo exportar a los Estados Unidos. Editorial Limusa S.A. Primera Edición 1994.Pag.106

proceso elaborado como es la fruta deshidratada, la elaboración de jugos tropicales, cocteles, helados, yogurt, mermeladas, gelatinas, e incluso como medicina natural.

Tabla N° 15 Importadores de Frutas Orgánicas en Estados Unidos

Nombre de la Empresa	Contacto	Dirección	Observaciones
Berdemco, Inc.	Joe McLean	200 Hamilton Ave. Código postal: 10601 Teléfono: 001-914-683-1119	Importador de frutas frescas.
Draco Natual Products	Michael Irwin	539 Parrott St. Código postal: 95112 Teléfono: 001-408-287-7871	Adquiere frutas para luego procesarlas. La compañía emite la certificación ICS/FVO, Kosher.
Floride Bottling Company	Holly Newberry	1035 NW 21st. Terrance Código postal: 33242 Teléfono: 001-305-324-5900	Compra frutas para transformarlas en jugo de frutas orgánicas.
Food Ingredient Solutions, LLC.	Jeff Greaves	300 Corporate Drive Código postal: 10913 Teléfono: 011-845-353-8502	Esta compañía se dedica a la importación, procesamiento de la fruta así como es distribuidor principal.
Frieda's, Inc.	Shelly Fong	4465 Corporate Center Drive Código postal: 90720 Teléfono: 001-714-826-6100	Compañía dedicada a la importación y distribución de productos latinoamericanos "especiales" como frutas exóticas orgánicas.
Hartog Foods Inc.	Jackie Hartog	529 Fifth As, 18th Floor. Código postal: 10017 Teléfono: 001-212-687-2000	Empieza a proyectarse en el sector orgánico. Se enfoca en jugos de frutas, pulpas y concentrados
InterNatural Marketing, Inc.	Chris Bell	Código postal: PO Box 1404 Teléfono: 001-561-586-	Importa, provee

		0048	distribuye frutas y vegetales en todo Estados Unidos.
RFI Ingredients	Drew Luce	300 Corporate Dr., Ste. 14 Código Postal: 10913 Teléfono: 001-845-358-8600	Proveedor de productos naturales para alimentos/suplementos funcionales. Línea orgánica.
Whole Foods Market: Natual and Organic Grocery	John Mackey	<ul style="list-style-type: none"> • 321 Greenwich Street • 95 E Houston St • 4 Union Square South 	Whole Foods tiene 322 tiendas en los Estados Unidos, Canadá, y Reino Unido.
Wegmans Food Market	Mary Ellen Barris	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Woodbridge Center Dr, Woodbridge, NJ • 55 US Highway 9, Manalapan, NJ • 1104 New Jersey 35, Ocean, NJ 	Wegmans Food Markets, Inc. es una red de supermercados situados en: Gates, New York, Rochester. Wegmans tiene 81tiendas en New York, Pennsylvania, New Jersey, Maryland, Massachusetts, and Virginia.
Eko Star	Rafael Jaramillo	Bldg. 136 Mohawk Sreet Código Postal: 07114	Importador exclusivo de frutas exóticas situado en Port Newark, New Jersey.
HaddonHouse	David Anderson	250 Old Marlton Pike Medford 08055 Teléfono: 609-654-7904	Importador de productos netamente orgánicos, situado en New Jersey.

Realizado por: La autora.

4.4. ESTUDIO TÉCNICO

4.4.1. Proceso de Exportación

Para la realización de un correcto proceso de exportación, es necesario realizar una investigación tanto sobre los requisitos ecuatorianos como los estadounidenses en términos de comercio exterior.

A continuación se presenta la ficha técnica del producto.

Tabla N° 16 Ficha Técnica del Producto

Producto	Granadilla
Sub partida	0810901000-0000-0000
País exportador	Ecuador
País importador	Estados Unidos de América
Empresa exportadora	ORGANIX CIA. LTDA.
Cantidad de bultos por contenedor	40
Precio de venta por caja de 2.5 kg	5,00
Vía de transporte	Marítima
Puerto de Embarque	Guayaquil
Puerto de desembarque	Newark

Elaborado por: La autora

4.4.1.1. Selección de contenedor

Se enviarán un total de 3 contenedores por año con las siguientes características:

- **Contenedor:** 40' Standard 40' x 8' x 8'6"

Tiene un equipo propio de generación de frío y son diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes bajo cero.

Tabla N° 17 Descripción Contenedor 40'

Tara – Carga Máxima: 4.800 kg / 10.580 lb 27.700 kg / 61.070 lb 32.500 kg / 71.650 lb	Apertura de puerta: 2280 mm / 7'5" 2205 mm / 7'3"
Medidas internas: Largo: 11561 mm / 37'11" Ancho: 2280 mm / 7'5" Altura: 2249 mm / 7'5"	Capacidad cúbica: 59,3 m3 / 2075 ft3

Por esto se deduce que:

- Peso por caja = 2,5 kg
- Número de cajas por pallet = 240 cajas
- Número de pallets = 40 pallets por contenedor
- Total cajas por contenedor = 4800 cajas
- Total de peso = 12.000 kg / contenedor
- Número de envíos 1er año = 3
- Número de contenedores por envío = 1
- Total de kg anual = 36.000 kg x 3 envíos

Para el primer año de exportación se tiene proyectado enviar 3 contenedores de 40' con la proyección de aumentar la producción y poder exportar un contenedor más por año hasta llegar a 4 contenedores.

4.4.2. Ubicación Geográfica

4.4.2.1. Tamaño y Localización

“ORGANIX ” CÍA. LTDA., será una empresa con una actividad económica precisa y, que de forma planificada, dará satisfacción a la demanda internacional, específicamente de New Jersey, Estados Unidos.

4.4.2.2. Macro localización

Para la localización, se debe tomar en cuenta los siguientes factores, ya que de éste depende el éxito de la empresa:

- Medios de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Disponibilidad de terrenos
- Agua y energía
- Comunicaciones
- Factores ambientales

Por lo anteriormente mencionado, “ORGANIX” CÍA. LTDA., se localizará en Ecuador, provincia de Pichincha, cantón Mejía.

4.4.2.3. Micro localización

Las hectáreas adecuadas para el cultivo, cosecha y post-cosecha de la granadilla se encuentran específicamente en las zonas de clima tropical o subtropical del Ecuador, aunque no es una fruta de cultivo típico, se la encuentra en ciertos cantones ecuatorianos.

Considerando lo mencionado, la empresa se localizará en el Cantón Mejía, provincia de Pichincha.

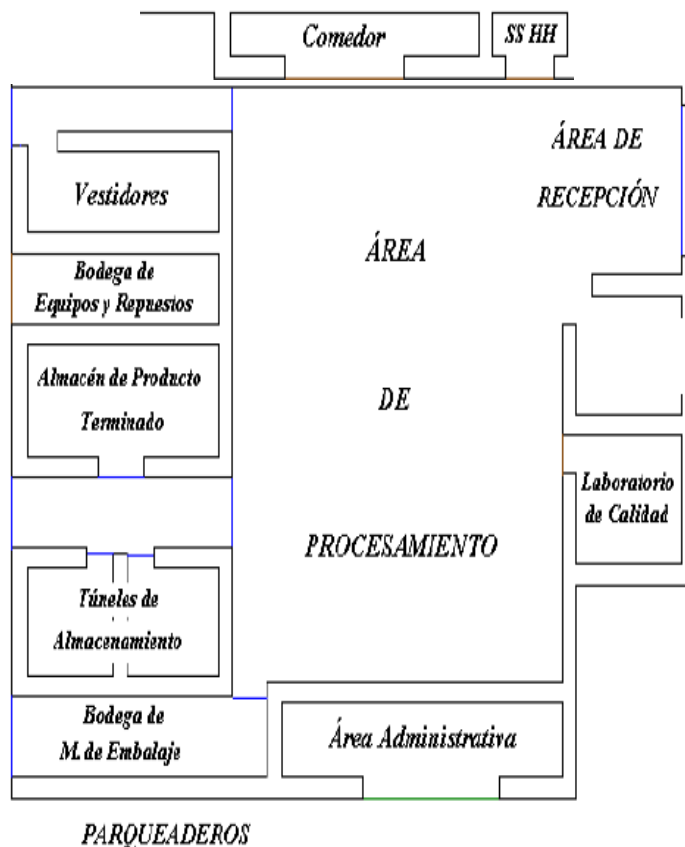
Gráfico N° 17 Cantón Mejía



4.4.3. Infraestructura

Para edificar las instalaciones, se ha tomado en cuenta los desplazamientos de los materiales y materia prima, la comodidad para el área administrativa y bienestar de los empleados. El sitio elegido para la construcción de la planta, debe estar libre de inundaciones, olores, humo y otro tipo de contaminación o polución (física, química o microbiológica).

Gráfico N° 18 Infraestructura



4.4.4. Maquinaria y equipo

A continuación se detallará la maquinaria necesaria para la producción de granadilla:

- Máquina codificadora.
- Balanza electrónica industrial.
- Mesa de preparación (selección de la fruta).
- Secadora.
- Cámara frigorífica.
- Enceradora.
- Montacargas.

Esta maquinaria y equipo será utilizada durante la selección, secado, embalaje y paletizado para que la fruta no sufra daños en el transcurso del transporte hasta llegar a su destino final: Estados Unidos.

4.4.5. Personal

Para el óptimo funcionamiento de la empresa, se considera la contratación de 8 personas, detalladas de la siguiente manera:

- Para el área administrativa: 2 personas.
- Para el área de planta: 6 personas.

Se debe tener en cuenta para la contratación del personal que trabajará en el área de planta que sean personas aledañas al lugar donde la empresa se encuentra; previo a realizar la contratación, deberán recibir la capacitación sobre la filosofía de la empresa, operación de maquinaria y equipo necesario y la forma de trabajo.

A continuación se enumera el personal requerido:

Administración:

1 Gerente.

1 Secretaria – Contadora.

Planta:

4 personas encargadas de la recolección de la granadilla.

1 despachador, encargado de la bodega de materia prima, insumos y materiales, así como del control y despacho del producto final.

1 persona encargada del embalaje y sellado del producto.

4.4.6. Capacidad de Producción

Actualmente, los empleados trabajan un total de 9 horas por día, de lunes a sábado, su capacidad de producción normal y viable obtenida con parámetros de producción es de 138.88 kilogramos/Día sería:

138.88 Kg/Día

138.88 Kg/Día * 6 días/semana = 833.33 Kg/Semana

833.33 Kg/Semana * 4 semanas = 3333.33 Kg/Mes

3333.33 Kg/Mes * 12 Meses/Año = 40.000 Kg/Año

De los 40.000 kg/año, 36.000 kg/año serán destinados a la exportación.

4.4.7. Materia Prima

La materia prima es primordial para el desarrollo de la granadilla, por eso es recomendable tener los proveedores necesarios que cumplan eficientemente con ciertos requerimientos.

- Las semillas deben ser de calidad, con el fin de obtener el 100% de calidad de la planta de la granadilla.
- Para una hectárea se necesita aproximadamente trescientas unidades de yemas de granadilla.

4.4.8. Materiales Directos

A continuación se detallan los materiales directos para la producción de 3333.33 kilogramos mensuales de granadilla:

Tabla N° 25
Materiales Directos

Detalle	Cantidad	Valor	Total
Canastillas plásticas redondas o cuadradas	240	\$ 0.70	\$ 168,00
Cajas de cartón con hoyos de respiración	240	\$0.30	\$ 72
Etiquetas	1000	\$ 0.05	\$ 50,00
Mallas plásticas o mallalón	500	\$ 0.10	\$ 50,00
Cintas de embalaje	1000	\$ 0.60	\$ 600,00

Realizado por: La autora

4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.5.1. Leyes, Normas y Reglamentos que ayudan a la constitución de una empresa

4.5.1.1. Ley de Fomento y Desarrollo Agrario

Art.1. Actividad Agraria.- Para los efectos de la presente Ley, entiéndase por actividad agraria toda labor de supervivencia, producción o explotación fundamentada en la tierra.

Art.2. Objetivos.- La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de los excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

4.5.1.2. Ley de Comercio Exterior

Art.1.Objeto de la Ley.- La presente Ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

4.5.1.3. Ley de Compañías

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

1. La compañía en nombre colectivo;
2. La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
3. La compañía de responsabilidad limitada;
4. La compañía anónima; y,
5. La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

De estas cinco clases de compañía se va a constituir una compañía de responsabilidad limitada, cuyo organismo que la controla es la Superintendencia de Compañías. Su normativa se encuentra en la Sección V de dicha Ley. Publicada en el Registro Oficial N° 312 de 5 de Noviembre de 1999.

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución e la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, embretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal recepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Finanzas para la recaudación correspondiente.

En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. No. 113.

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituir la, no adquieren la calidad de comerciantes. a compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente Sección.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, con excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

4.5.1.4. Código Tributario

Artículo 1. Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos. Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

Artículo 3. Poder tributario.- Sólo por acto legislativo de órgano competente se podrán establecer, modificar o extinguir tributos. No se dictarán leyes tributarias con efecto retroactivo en perjuicio de los contribuyentes.

Las tasas y contribuciones especiales se crearán y regularán de acuerdo con la ley. El residente de la República podrá fijar o modificar las tarifas arancelarias de aduana.

4.5.2. Figura jurídica de Constitución

ORGANIX, será una compañía limitada, que contará con tres socios que aportarán capital propio.

Se constituirá como una Compañía Limitada, ya que, contará con más del número mínimo requerido como capital inicial que es de US\$ 400, del cual debe estar pagado al menos el 50% cuando se lleve a cabo su formación, y lo restante en el transcurso del siguiente año.

4.5.2.1. Distribución de Acciones

Capital formado con la aportación de dos socios, con 131.056,83 acciones cada uno.

Las acciones son endosables es decir pueden ser vendidas tras la autorización de los demás socios.

A continuación se detalla el listado de socios así como la aportación que realizarán los mismos:

Tabla N° 18 Socios

Número de Socios	Socios	Aporte
1	Galo Alzuro.	\$ 43.685,61
2	Marcelo Vásquez	\$ 43.685,61
3	Jeanneth Mancero	\$ 43.685,61
Total	3	\$ 131.056,83

4.5.2.2. Requisitos para la Constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada.

El Nombre

En esta especie de compañías, se puede considerar una razón social, denominación objetiva o de fantasía, el cual deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo.

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

Solicitud de aprobación

Se refiere a la presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se debe adjuntar la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo según lo que dice el Art. 136 de la Ley de Compañías.

Números mínimo y máximo de socios

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegase a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse, esto de acuerdo al Art. 95 de la Ley de Compañías.

Capital mínimo

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía (Arts. 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente.

Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura.

El objeto social

Para ellos se debe realizar informe previo, todo dependerá del tipo de empresa a ser constituida, como:

- **A la Cámara de Agricultura**

Si la compañía va a tener como actividad principal de su objeto la agricultura o la ganadería, se debe afiliarla a la Cámara de Agricultura.

- **A la Cámara de Industriales o de la Pequeña Industria**

Si la compañía va a dedicarse a cualquier actividad industrial es necesario que se obtenga la afiliación a la Cámara de Industriales respectiva o a la Cámara de la Pequeña Industria.

- **A la Cámara de Comercio**

En caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio es indispensable obtener la afiliación a la respectiva Cámara de comercio.

El origen de la inversión

Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan, esto es, extranjera directa, subregional o nacional, en los términos de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, publicada en el Suplemento del R.O. 682 de 13 de mayo de 1991.

4.5.2.3. Pasos para Constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada

1. Se puede emitir hasta 5 alternativas de nombres a la Superintendencia de Compañías, se aprueba un nombre.
2. Luego se procede a realizar la minuta, revisada por el interesado y revisada por la Superintendencia de Compañías.
3. Una vez aprobada la minuta, se hace aperturar la cuenta de integración en el Banco llevando:
 - Original y copia de la minuta.
 - Copia de cédulas de los socios.
 - Aprobación del nombre.
 - Cuadro de integración de capital.
 - Todos estos requisitos con copias notariadas.
4. Una vez hecha la apertura de la cuenta, y que todo se encuentre aprobado por el Banco se lleva al Notario, para elevar a escritura Pública.
5. Luego de elevar la minuta a escritura pública, se lleva a la Superintendencia de Compañías 3 copias certificadas de la escritura, aprobación de nombre, para la elaboración del extracto para su publicación con una carta dirigida al Superintendente (10 x 15 cm).

6. La Superintendencia entrega las escrituras aprobadas con el extracto y 3 resoluciones de aprobación de la escritura.
7. Se lleva al notario toda la documentación, para su marginación, con la resolución de la Superintendencia.
8. Se llama al Registro Mercantil para que nos conceda el número de partida o de registro el cual debe de ir en los nombramientos antes de llevar al Registro Mercantil, esto va acompañado al Registro Mercantil de las escrituras marginadas, con los nombramientos de Gerente y de Presidente.
9. Se lleva a la Superintendencia toda la documentación con formulario 01ª, 01B, para que conceda, el SRI, el funcionamiento de la Compañía (petición con firma de Abogado)– (1 día), (nombramiento de Gerente, copia de cédula y certificado de votación, escritura certificada, resolución de la Súper y su aprobación, con su registro de sociedades y carta de luz, agua o teléfono.)
10. Luego una vez que el SRI entrega el Ruc, se saca una copia y se lleva a la Súper de Compañías para que nos den la carta de solicitud para el Banco y poder retirar el capital que se aportó (capital pagado). Se lleva al Banco personalmente copia de su nombramiento, copia de su cédula y la carta de la Superintendencia para el Banco.

4.5.3. Acta de Constitución

CONSTITUCIÓN DE “ORGANIX CIA. LTDA.”

En la ciudad de Quito, Cantón Quito, Provincia de Pichincha, República del Ecuador, al día diez y seis de Diciembre del año dos mil trece, ante el Doctor, Notario Público del Cantón Quito, comparecen:

Galo Fernando Alzuro López con cédula de ciudadanía N° 1710616473-6, Marcelo Fernando Vásconez Velazco con cédula de ciudadanía N° 060180841-3, Myriam Jeanneth Mancero Navarrete con cédula de ciudadanía N° 060203131-2, ecuatorianos domiciliados en la ciudad de Quito, Cantón Quito y Provincia de Pichincha, y en la ciudad de Riobamba, cantón Riobamba y provincia de Chimborazo respectivamente, comparecen por sus propios derechos, legalmente capaces para contratar y obligarse a quienes de conocerlos doy fe; previamente observados los requisitos legales del caso, dicen: En su voluntad celebrar una Escritura Pública de acuerdo a la minuta que me entregan la misma que es literalmente como sigue:

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una en la cual conste la constitución de “**ORGANIX CIA. LTDA**” Contendida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA:

COMPARECIENTES.- Comparecen por una parte los señores:

Galo Fernando Alzuro López con cédula de ciudadanía N° 1710616473-6, estado civil casado; Marcelo Fernando Vásconez Velazco con cédula de ciudadanía N° 060180841-3, estado civil casado; Myriam Jeanneth Mancero Navarrete con cédula de ciudadanía N° 060203131-2, ecuatorianos, residentes y domiciliados en la ciudad de Quito, Cantón Quito y Provincia de Pichincha, y en la ciudad de Riobamba, cantón Riobamba y provincia de Chimborazo respectivamente, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar la constitución de la compañía denominada “ORGANIX CIA. LTDA.”

SEGUNDA:

DECLARACIÓN DE LA VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituir una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la ley de compañías, Ley de Instituciones del Sistema Financiero, del Código de Comercio, a los convenios de las partes, y a las normas del código civil.

TERCERA:

ESTATUTO SOCIAL DE LA SOCIEDAD.- Para sus actividades esta sociedad, además de las disposiciones establecidas en la constitución política de la República del Ecuador, la ley de compañías, Ley de las Instituciones del Sistema Financiero y otras disposiciones legales aplicables y pertinentes a este caso, estará sujeta a su propio estatuto social el mismo que es del siguiente contenido:

TITULO I

DEL NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO Y PLAZO

ARTICULO PRIMERO.- NOMBRE Y DOMICILIO.- La Compañía se denominará como: “ORGANIX CIA. LTDA”, nombre con el que figurará en todos sus actos y contratos. Es de nacionalidad ecuatoriana, tendrá domicilio en el cantón Mejía, provincia de Pichincha, pero podrá establecer agencias o sucursales en varios lugares del país o fuera de ella, previa resolución de la Junta General de Accionistas para lo cual deberá observar lo previsto en la ley de compañías en los presentes estatutos.

ARTICULO SEGUNDO.- OBJETO SOCIAL.- La compañía podrá dedicarse a una o varias actividades que tendrá por objeto: a) Comercialización, exportación e importación de todo tipo de bienes dentro y fuera del país, b) Cultivo de productos agrícolas, c) La Compañía podrá celebrar toda clase de actos y contratos civiles y mercantiles permitidos por las Leyes Ecuatorianas, que fueren necesarios para el cumplimiento de su objeto social.

ARTICULO TERCERO.- PLAZO.- El plazo de duración de la Compañía será de cuarenta años contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura pública de constitución en el registro mercantil, vencido este plazo la compañía se disolverá de pleno derecho, a menos que los accionistas reunidos en la Junta General en forma expresa y antes de la expiración decidieren prorrogarlo de conformidad con lo previsto en los estatutos.

TITULO II

DEL CAPITAL

ARTICULO CUARTO:

CAPITAL Y SU INTEGRACIÓN.- El Capital Social de “ORGANIX CIA. LTDA” es de **CIENTO TREINTA Y UN MIL DÓLARES CON CINQUENTA Y SEIS CENTAVOS** de los Estados Unidos de América (\$131.056,83) y está dividido en diez mil acciones ordinarias y nominativas de Diez dólares de los Estados Unidos de América (\$10.00) de valor nominal cada una, pagado en su totalidad.

ARTÍCULO QUINTO.- VARIACIONES DE CAPITAL.- Dicho Capital podrá aumentarse o disminuirse por resolución de la Junta General de Accionistas legalmente convocada para el efecto, previo cumplimiento de los pertinentes requisitos legales y estatutarios. Las escrituras correspondientes serán suscritas por el presente legal de la compañía. Los títulos de las acciones que se emiten en virtud de un aumento de capital tendrán su respectiva numeración.

ARTICULO SEXTO.- DE LAS ACCIONES EN GENERAL.- Los certificados provisionales y los títulos definitivos serán firmados por el presidente y Gerente General o por quienes le subroguen legalmente. Cada título podrá representar una o más acciones y las transferencias de las mismas se inscribirán en el libro de acciones y accionistas de la Compañía y firmará las inscripciones el Representante Legal. Se considerará como dueño de las acciones de la compañía a quienes aparecen como tales en dicho libro.

La propiedad de las acciones se transferirá en la forma y con el cumplimiento de los requisitos previstos en la ley. Las acciones conforme a la ley serán indivisibles y legalmente negociables. En caso de pérdida de un título de acción, la compañía lo declarará nulo y emitirá uno nuevo después de haber transcurrido treinta días de la última de las tres publicaciones consecutivas en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía que deberán hacerse por parte de la compañía y siempre que no se haya presentado reclamo alguno sobre la propiedad del título en mención, los gastos que demande este trámite deberá ser pagado por el interesado.

TITULO III

DE GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO OCTAVO.- NORMA GENERAL.- La compañía será gobernada por la Junta General de Accionistas y su administración le corresponde al Gerente General y al Presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial le corresponderá al Gerente General. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

ARTÍCULO NOVENO.- LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.- La Junta General de Accionistas es el órgano supremo de la compañía y se compone: por los accionistas o sus representantes, o mandatarios reunidos en quórum, en las condiciones que la ley y los Reglamentos de la Superintendencia de Compañías y los presentes estatutos exigen.

ARTÍCULO DÉCIMO.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.- Son atribuciones y deberes de este organismo las siguientes.-

UNO.- Ejercer las facultades y cumplir las obligaciones que la Ley y los presentes estatutos señalen como su competencia privada.

DOS.- Interpretar en forma obligatoria para los accionistas y órganos de administración las normas consagradas en éstos estatutos.

TRES.- Autorizar la constitución de mandatarios generales.

CUATRO.- Elegir y remover al presidente, al gerente general y al comisario de la compañía, fijar sus retribuciones.

CINCO.- Conocer y aprobar anualmente el balance general, el estado de las cuentas de pérdidas y ganancias y los informes que presenten el Gerente General y el Comisario acerca de los negocios sociales de la compañía.

SEIS.- Conocer acerca de la distribución de beneficios sociales, emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones y de la amortización de acciones.

SIETE.- Resolver acerca de la modificación del contrato social, disolución y liquidación de la compañía.

OCHO.- Decidir sobre la enajenación o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía.

NUEVE.- Autoriza al Presidente y al Gerente General, la celebración de actos y contratos que superen los cinco mil dólares de los Estados Unidos de América (\$20000 USD).

DIEZ.- En general dirigir la marcha y orientación de los negocios sociales, ejercer las funciones que le competen como órgano Directivo Supremo de la Compañía y todas aquellas funciones que la Ley y Estatutos no atribuye expresamente en otro organismo.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.- DEL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA.- El Presidente de la Compañía será nombrado por la Junta General de Accionistas entre los accionistas y ejercerá sus funciones por el período de dos años, pudiendo ser reelegido independientemente. Sus funciones se prorrogan hasta ser realmente reemplazado.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.- ATRIBUCIONES Y DEBERES.- Son Atribuciones y deberes del Presidente de la Compañía las siguientes.

UNO.- Convocar, presidir y dirigir las acciones de la Junta General de accionistas y suscribir las actas de dichas reuniones.

DOS.- Cuidar que sean cumplidas las disposiciones de la Junta General y vigilar la buena marcha de la compañía.

TRES.- Suscribir conjuntamente con el gerente general los certificados provisionales o los títulos de acción.

CUATRO.- Subrogar al gerente general de la compañía dentro de los límites impuestos en el estatuto, con todas las obligaciones y deberes, en todos los casos de falta o impedimento temporal del Gerente General y hasta cuando este último reasuma su cargo, o en caso necesario la Junta General de Accionistas designe al nuevo Gerente General.

CINCO.- Comparecer conjuntamente con el Gerente General de la Compañía a la realización de actos o celebración de contratos, en los que la cuantía de las obligaciones de que ellos se deriven, exceda de los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (\$3.000.00 USD).

SEIS.- Cumplir con los demás deberes y ejercer todas las atribuciones que le corresponda según la Ley y los presentes Estatutos.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO.- DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA.- El Gerente General de la Compañía será nombrado por la Junta General de Accionistas. Para el ejercicio de este cargo no se requiere ser accionista y durará en sus funciones dos años pudiendo ser reelegido indefinidamente. Al Gerente General le corresponde ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL.- El Gerente General tiene los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales de la compañía, está sujeto a la Ley, a los presentes Estatutos Sociales y las instrucciones impartidas por la Junta General en particular, a más de la representación legal de la compañía, le corresponde cumplir con los siguientes deberes y atribuciones.

UNO.- Realizar todos los actos de administración y gestión diarias de las actividades de la Compañía, orientadas a la consecución de su objetivo social.

DOS.- Presentar anualmente a la Junta General Ordinaria de Accionistas los informes económicos de la compañía.

TRES.- Formulará a la Junta General las recomendaciones que considere necesarias en cuanto a la distribución de utilidades y a la constitución de reservas.

CUATRO.- Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones así como sus deberes y atribuciones.

CINCO.- Dirigir y supervisar la contabilidad y servicios de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de los documentos de la compañía.

SEIS.- Abrir y cerrar cuentas corrientes o de cualquier otra naturaleza y designar a las personas autorizadas para la emisión de cheques o de cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas.

SIETE.- Suscribir en representación de la compañía, toda clase de actos y contratos de cualquier naturaleza, solicitar créditos, aceptar letras de cambio, suscribir pagarés o cualquier otro documento de esta naturaleza y en general, realizar cualquier tipo de operaciones que sean necesarios para el objeto social de la compañía, con las limitaciones previstas en el contrato social, la ley y estatutos internos.

OCHO.- Formular balances e inventarios al final de cada ejercicio económico y facilitar al comisario el estudio de la contabilidad.

NUEVE.- Constituir para los efectos de la ley, apoderados y procuradores judiciales para los actos que le faculden la ley, y el presente estatuto.

DIEZ.- Comparecer en representación de la compañía a todos los actos y contratos que sean de una cuantía menor a los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (\$3.000.00 USD), y en forma conjunta con el presidente de la compañía, cuando dichos actos o contratos superen los tres mil dólares de los Estados Unidos de América (\$3.000.00 USD), y no superen los cinco mil dólares de los Estados Unidos de América (\$5.000 USD), y cuando la cuantía de dichos actos o contratos superen los veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (\$20.000USD), a más de comparecer en forma conjunta el Gerente General y Presidente, es necesaria la autorización de la Junta General de Accionistas.

TITULO IV

DE LA FISCALIZACIÓN

ARTICULO DÉCIMO QUINTO.- EJERCICIO ECONOMICO.-La compañía tendrá un ejercicio económico que correrá a partir del primero de marzo hasta el 31 de agosto de cada año.

ARTICULO DÉCIMO SEXTO.-FONDO DE RESERVA LEGAL.-La propuesta de la distribución de utilidades contendrá necesariamente la distribución de un porcentaje no menor al 10% de ellas, para la transformación de la reserva legal hasta que esta alcance por lo menos el 50% del capital social.

ARTICULO DÉCIMO SÉPTIMO.-RESERVAS FACULTATIVAS ESPECIALES Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.- Una vez hechas las deducciones a las que se refiere el artículo precedentes de estos estatutos la junta general de accionistas podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales pudiendo designar para el efecto una parte o todas las actividades liquidas distribuibles. Para la formación de reservas serán necesario el consentimiento de todos los accionistas presentes, en caso contrario del saldo distribuibles de los beneficios líquidos anuales por lo menos el 10% será distribuido entre los accionistas en proporción al capital pagado de cada uno de ellos.

TITULO V

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTICULO DÉCIMO OCTAVO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.- La compañía quedará disuelta en los casos establecidos en la ley de compañías o cuando así lo decidiera la junta general de accionistas. Sin perjuicio de lo anterior, en todo lo dispuesto por la respectiva ley de compañías.

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- ACCESO A LOS LIBROS Y CUENTAS.-La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general solo podrán permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para aquello, en virtud de contratos o por disposición de la ley, así como aquellos empleados de la compañía cuyas labores lo requieren si perjuicio de lo que para fines especiales establezca la ley.

CUARTA.-SUSCRIPCIÓN Y PAGO DE ACCIONES.-Los accionistas fundadores suscriben íntegramente el capital social de ciento treinta y un mil cincuenta y seis dólares con ochenta y tres centavos (131.056,83) divididas en 10.000 acciones de 10 dólares cada una de conformidad con el siguiente detalle:

ACCIONISTA	No. ACCIONES	Cap. Suscrito	Porcentaje
Galo Alzuro	4.368,56	\$ 4.3685,61	33.33%
Marcelo Vásconez	4.368,56	\$ 4.3685,61	33.33%
Jeanneth Mancero	4.368,56	\$ 4.3685,61	33.33%
TOTAL	10.000	\$131.056,83	100 %

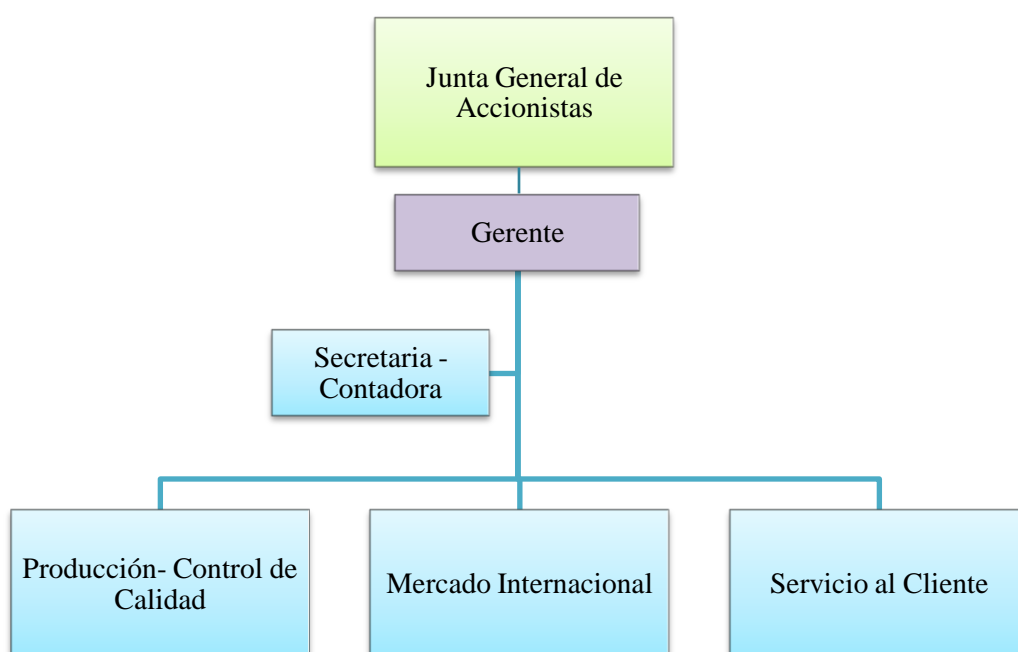
QUINTA.-NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en los artículos 22, 23, 24 y 25 del estatuto, se designa como Presidente de la Compañía al Señor Galo Fernando Alzuro López, y como Gerente de la misma al Señor Marcelo Fernando Vásquez Velazco, respectivamente.

DISPOSICIONES GENERALES.-

ARTICULO VIGÉSIMO PRIMERO.- La compañía aceptara las solicitudes de ingresos de nuevos accionistas que reúnan las condiciones acogidas para la clase de actividad que presta la entidad. El abogado patrocinador del presente trámite así como también todos los accionistas fundadores de la compañía quedan facultados para efectuar las gestiones requeridas y conducentes para obtener la debida aprobación e inscripción del presente contrato de constitución de la compañía en el registro mercantil del cantón Riobamba.

4.5.5.Organigrama Estructural

Gráfico N° 19 Organigrama estructural de la empresa “ORGANIX” CIA. LTDA.



Elaborado por: La autora.

4.5.5.1. Misión

ORGANIX CÍA. LTDA, es una empresa dedicada a la producción, comercialización y exportación de granadilla orgánica de calidad, ofertada a un precio competitivo que impacta y es de agrado de

los clientes para de esta manera lograr su satisfacción, a la vez que se presta un servicio de calidad, seguro y oportuno al consumidor.

4.5.5.2. Visión

Ser una empresa líder a nivel mundial en la exportación de granadilla orgánica, a través de la ampliación de mercados y de la búsqueda continua de mejores alternativas de crecimiento y competitividad, que permita una relación perfecta entre las necesidades del mercado actual y nuestra capacidad a dar soluciones eficientes para nuestros principales mercados de consumo, para el año 2025.

4.5.5.3. Objetivo General

Constituir una compañía productora, comercializadora y exportadora de granadilla orgánica, la cual brinde mayor confianza al comprador.

4.5.5.4. Objetivos Específicos

- Investigar y administrar los procesos de post-cosecha de la granadilla.
- Lograr la aceptación del producto a nivel internacional, a través de políticas de calidad empresariales.
- Ser el líder del mercado nacional como internacional en lo que se refiere a la venta de granadilla orgánica.
- Ser el socio elegido por los canales de distribución utilizados a nivel nacional e internacional.
- Alcanzar un mayor alcance a nivel nacional e internacional.
- Incrementar la producción en un 2% cada año, aumentando de esta manera los kilogramos posibles de exportación.

4.5.5.5. Metas de la Empresa

- Vender granadilla con valores agregados como: ser orgánica, siendo útil de forma tradicional como medicina alternativa.
- Comercializar la granadilla orgánica a nivel nacional como internacional.
- Consolidarse como la primera empresa que vende internacionalmente granadilla con “sello verde”, es decir orgánica.

4.5.5.6. Imagen

Toda compañía requiere necesariamente de un logotipo, ya que este presenta y representa a las empresas ante los ojos del público, por ende, el diseño de logotipo escogido por ORGANIX debe representar como una empresa sólida, segura, confiable, eficiente, profesional, que simbolice la calidad de su producto, para que el cliente quede satisfecho y prefiera a la empresa antes que a la competencia.

Gráfico N° 20 Logotipo de la Empresa



Realizado por: La autora

4.5.5.7. Análisis FODA

El análisis FODA o DOFA, (SWOT, por sus siglas en inglés), es una técnica de planeación estratégica que permite sustentar la creación de un negocio, así como la creación o reajuste a una estrategia, ya sea de negocios, mercadotecnia, comunicación, relaciones públicas, etc.

Tabla N° 19 FODA

<u>FORTALEZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none">• Cuenta con infraestructura propia.• Conocimiento de los procesos de cultivo y post-cosecha de la granadilla.• La granadilla es considerada como una fruta exótica atractiva en los mercados internacionales.• Cumple con los estándares de calidad para vender a supermercados nacionales.	<ul style="list-style-type: none">• Apertura de un nuevo mercado internacional.• Aumenta el empleo en el sector agrícola en el Ecuador.• Se pueden realizar valores agregados a partir del cultivo de la granadilla.
<u>DEBILIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
<ul style="list-style-type: none">• Falta de certificación sanitaria para enviar el producto al exterior.• Cultivos en mal estado.• Clima no favorable para el cultivo de granadilla.• Diferencias Culturales entre el país de destino y el país de origen.	<ul style="list-style-type: none">• Presencia de competidores nacionales e internacionales.• Amenaza de plagas en las plantaciones.

Realizado por: La autora

4.5.5.8. Empaque

El empaque más utilizado es la caja de cartón protegida, también se utilizan bandejas de fibra de paja toquilla o plástico con tabiques individuales para cada fruta, dentro de cajas de 40 x 30 x 10 cm de dimensiones internas. Algunos exportadores comercializan granadillas en cajas de cartón de dos piezas, dentro de las cuales colocan hasta dos filas de frutas envueltas individualmente en papel de seda.

También se puede utilizar cajas de cartón con alvéolos de plástico o pulpa prensada.

Gráfico N° 21 Empaque



En este caso, se utilizará cajas de cartón reciclable de 2.50 kilogramos netos, con las siguientes dimensiones:

Largo: 39 cm
Ancho: 29 cm
Alto: 10 cm

Una vez realizado el empaque de la fruta, ésta deberá recibir frío, para luego ser transportada a los respectivos mercados.

4.5.5.9. Etiquetado

Toda fruta y verdura etiquetada o expedida como orgánica necesitará la certificación de un certificador aprobado en base a las Normas Orgánicas Nacionales de los Estados Unidos (NOS). Las importaciones de productos orgánicos se hacen normalmente por un importador de los Estados Unidos en colaboración con un organismo de certificación del país.

Para los productores de productos frescos orgánicos de los Estados Unidos y para los exportadores que quieren exportar al mercado de ese país, existen algunos factores importantes para la aplicación

de las normas. Todos los certificadores que solicitan la certificación del Departamento de Agricultura (USDA) dentro de los primeros seis meses tendrán su solicitud examinada y aprobada, con ello conseguirán el sello orgánico del Departamento de Agricultura (USDA) que permitirá a los productos orgánicos ser comercializados en los Estados Unidos.

Para la certificación de productos orgánicos que se exportarán a los Estados Unidos, el exportador tiene tres opciones de certificación:

- Los organismos de certificación de los Estados Unidos que operan en países extranjeros pueden solicitar la acreditación del USDA. Los solicitantes extranjeros serán evaluados en base a los mismos criterios aplicados por los organismos de certificación interna. En lugar de la acreditación del USDA, un organismo de certificación extranjero puede:
- Recibir el reconocimiento cuando el USDA ha determinado, a solicitud de un gobierno extranjero, que el gobierno del organismo de certificación extranjero está en condiciones de evaluar y acreditar que los organismos de certificación cumplen los requisitos de las normas orgánicas nacionales; o
- Recibir el reconocimiento de que cumple con requisitos equivalentes a los de las NOS en virtud de un acuerdo de equivalencia negociado entre los Estados Unidos y el gobierno extranjero.

En concreto, todo grupo que quiera exportar productos orgánicos a los Estados Unidos debe identificar un organismo de certificación que tiene o recibirá la aprobación de los Estados Unidos. Las organizaciones que tienen la sede en los Estados Unidos y oficinas en ultramar podrán certificar todos los lugares una vez aprobados por el USDA para la certificación orgánica.

En Argentina, Chile, Ecuador y Honduras también han sido implementado normas gubernamentales para la designación orgánica (busca el sello de la Organización Internacional Agropecuaria). Los demás países de Latinoamérica tienen reglamentos parciales o se encuentran en trámite.

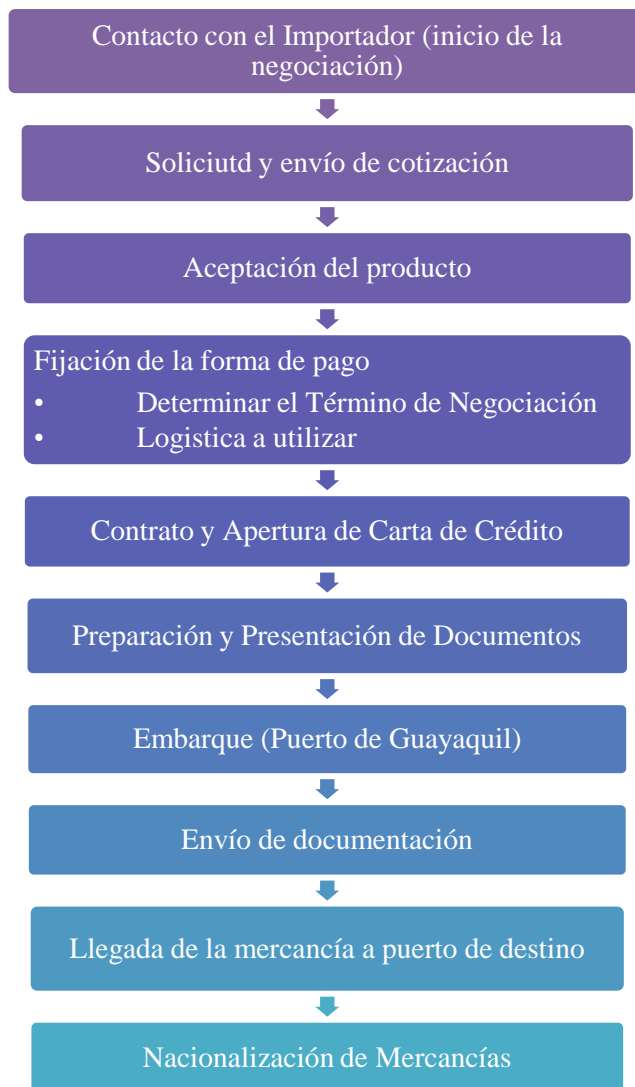
Gráfico N° 22 Etiqueta Orgánica



4.5.6. LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN

4.5.6.1. Flujo grama del proceso de exportación

Gráfico N° 23 Flujo grama del proceso de exportación



Realizado por: La autora

4.5.6.2. INCOTERMS

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

El INCOTERM que se utilizará para la comercialización de granadilla orgánica, será de acuerdo a la conveniencia y elección del exportador e importador, esto mediante la alianza de ambos.

Modo de transporte apropiado según los Incoterms

En función del tipo de transporte, los Incoterms se pueden clasificar en dos categorías:

- **Multimodal:**

Aptos para cualquier modo de transporte, o si se utiliza más de un modo (incluyendo los casos en que se utiliza el buque para la realización de parte del transporte de las mercancías).

- **Marítimo y por vías navegables de interior:**

Cuando el punto de entrega se localiza en un puerto, y el lugar al cual se transporta las mercancías para el comprador (importador) también.

Tabla N° 20 Modo de transporte apropiado según los Incoterms

Transporte Multimodal	Transporte marítimo y por vías navegables de interior
EXW En fábrica FCA Franco transportista CPT Transporte pagado hasta CIP Transporte y seguro pagados hasta DDP Entregada, derechos pagados DAT Entregada en terminal DAP Entregada en el lugar convenido	FOB Franco a bordo FAS Franco al costado del buque CIF Coste, seguro y flete CFR Coste y flete

Realizado por: La autora

“ORGANIX” CÍA. LTDA., está de acuerdo en aceptar el término de negociación que al importador le interese, aunque, sería más fácil si se utilizan ciertos tipos de INCOTERMS, como:

- **EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)**

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.).

Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.

Tabla N° 21 INCOTERM: EXW

	Obligación de:
Entrega de la mercadería y documentos necesarios	Vendedor
Empaque y embalaje	Vendedor
Pago de la mercadería	Comprador
Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)	Comprador
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)	Comprador
Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)	Comprador
Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)	Comprador
Seguro	Comprador
Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)	Comprador
Transporte y seguro (lugar de importación a planta)	Comprador

Fuente: PROECUADOR

Realizado por: La autora

- **CPT (Carriage and Insurance Paid to) - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido)**

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro

coste ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.

Tabla N° 22 INCOTERM: CPT

	Obligación de:
Entrega de la mercadería y documentos necesarios	Vendedor
Empaque y embalaje	Vendedor
Flete (de fábrica al lugar de exportación)	Vendedor
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)	Vendedor
Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)	Vendedor
Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)	Vendedor
Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) -parcial	Vendedor
Pago de la mercadería	Comprador
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)	Comprador
Flete y Seguro (lugar de importación a planta)	Comprador
Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) - parcial	Comprador
Demoras	Comprador

Fuente: PROECUADOR

Realizado por: La autora

- **CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)**

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Tabla N° 23 INCOTERM: CIF

	Obligación de:
Entrega de la mercadería y documentos necesarios	Vendedor
Empaque y embalaje	Vendedor
Flete (de fábrica al lugar de exportación)	Vendedor
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)	Vendedor
Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)	Vendedor
Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)	Vendedor
Pago de la mercadería	Comprador
Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)	Comprador
Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)	Comprador
Flete (lugar de importación a planta)	Comprador
Demoras	Comprador

Fuente: PROECUADOR

Realizado por: La autora

Tabla N° 24 Asunción de costes y riesgos por el exportador

	Mercancía preparada para venta	Carga en instalaciones exportador	Transportes interior en origen	Despacho de exportación	Manipulación de carga en origen	Transporte Internacional principal	Seguro	Descarga en destino	Despacho de importación	Transporte interior en destino	Descarga en destino final
EXW	<input checked="" type="checkbox"/>										
FCA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							
CPT	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (1)		<input checked="" type="checkbox"/> (2)			
CIP	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (1)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (2)			
DAT	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
DAP	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (2)
DDP	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (2)
FAS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>							
FOB	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						
CFR	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (1)		<input checked="" type="checkbox"/> (2)			
CIF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (1)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> (2)			

(1) Asunción de costes pero no de riesgos.

(2) Según lo que acuerden exportador e importador y el lugar específico de entrega.

4.5.6.3. Forma de pago

La forma de pago del comprador será a través de un depósito bancario de la totalidad del envío, o a su vez, la mitad pagada al ser contratada “ORGANIX” CIA. LTDA., y, la mitad restante a un día de llegar la mercadería a destino; y, a medida que la empresa vaya teniendo más apertura en el mercado internacional a través de una carta de crédito.

También, se podría realizar el pago a través de utilizará será la Carta de Crédito confirmada e irrevocable que es la más segura por cuanto se cuenta con el aval del Banco Emisor, pudiéndose hacer efectiva una vez cumplidas las condiciones impuestas en la misma.

El exportador, beneficiario de la Carta de Crédito, adicionalmente podrá solicitar al Banco receptor la "confirmación" de la misma, acortando aún más el riesgo de cobro al momento de cumplir con los términos de la misma. La "confirmación" es el aval del Banco receptor, pagador.

El plazo que se otorgará en la Carta de Crédito será de 30 días a partir de la fecha de embarque de la mercancía.

Estas formas de pago se realizarán debido a que no se puede arriesgar a tener una deuda o un pago tardío, ya que, del dinero proveniente de la exportación se paga a los empleados, compras de materia prima y también se pueden realizar nuevos estudios de mercado.

4.5.6.4. REQUISITOS Y DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTAR

4.5.6.4.1. Registro como exportador

- Como requisito previo al inicio del trámite de una importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyente (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, constar como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). Para el efecto, los operadores de comercio exterior (OCE's) deben llenar el formulario de registro de datos en la página web de la CAE: www.aduana.gob.ec, (opción 'OCE's', Registro de datos), enviarlo y obtener la respuesta de envío exitoso.
- Posteriormente, las personas naturales deben presentar: carta en hoja membretada del operador de comercio exterior, dirigida al Gerente General de la CAE, con atención a la Dirección de Atención al Usuario (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Esmeralda y Tulcán), solicitando el registro y concesión de clave. Detallando los datos generales del solicitante (nombre completo, número de cedula y de RUC, dirección domiciliaria y domicilio tributario- en caso de contar con varios establecimientos, se deberá indicar las dirección de todos y señalar cuál es el principal): copia a color de la cedula de ciudadanía o del pasaporte en caso de

extranjeros; y , copia del RUC, debiendo constar en el giro de su negocio la actividad de comercio exterior, para lo cual solicita la clave. Las sociedades nacionales, además de la carta en hoja membretada, debe presentar: copia notariada del estatuto social de la sociedad, en caso de consorcios, patrimonios autónomos o fideicomisos: copia notariada de la escritura de constitución; copia del nombramiento vigente del representante legal debidamente inscrito en el registro mercantil y en el Ministerio del ramo, en caso de otros tipos de organizaciones sociales que no se constituyan al amparo de la Ley de Compañías; copia a color de la cedula de ciudadanía del representante legal o pasaporte para el caso de extranjeros; y, copia del RUC de la sociedad, debiendo constar en el giro de su negocio la actividad de comercio exterior; para la cual solicita la clave.

4.5.6.4.2. Autorizaciones Previas

La exportación de ciertos productos requieren autorización previa de las siguientes entidades: Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal.

Ministerio del Ambiente/ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) para la exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados.

Instituto Nacional de Patrimonio Cultural para la exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares.

Ministerio de Defensa Nacional para la exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial.

Comisión de Energía Atómica para la exportación de materiales fértiles, fisiónables y radioactivos.

Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) para la exportación de sustancias sujetas a fiscalización a favor de instituciones científicas de los sectores públicos y privado, que lo soliciten motivadamente con fines exclusivos a la investigación, experimentación o adiestramientos de personal encargado de control, represión o rehabilitación, así como para insumos componentes, precursores u otros productos químicos específicos, preparados o derivados, previa calificación del exportador.

Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para la exportación de animales de compañía.

4.5.6.4.3. Documentos necesarios para exportar

- **Registro Único de Contribuyentes (RUC):**

Las personas naturales o jurídicas deben tener RUC, que, debe estar debidamente actualizado en el SRI¹⁶, estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para emitir: facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión.

- **Conocimiento de Embarque:**

El conocimiento de embarque o B/L¹⁷, es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El B/L incluye los siguientes elementos:

- Partes contratantes (naviera o armador, consignatario de buques, cargador (“shipper”) y destinatario de la mercancía (“consignee”)).
- Nombre del buque
- Número de viaje
- Puerto de carga
- Puerto de descarga
- Descripción de la mercancía a transportar (con las marcas y números de sus embalajes).
- Numeración de contenedores (si la mercancía va containerizada).
- Peso bruto y volumen de la mercancía
- Flete a satisfacer: indicación si el flete es pagadero en origen (“prepaid”) o en destino (“collect”).
- Lugar y fecha de emisión del documento (puerto de carga y momento en que se efectúa la carga).
- Número de originales del B/L emitidos por el consignatario de buques

- **Factura Proforma:**

Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla. No debe cumplir con ningún tipo de formalidad establecida. La descripción debe ser lo más detallada posible. Incluye valor de la operación, moneda, Incoterms, lugar y forma de pago, plazo de entrega, etc.

La factura proforma incluye:

- Datos del Exportador:
 - Nombre.
 - Dirección.
 - Teléfono.

¹⁶ SRI: Servicio de Rentas Internas

¹⁷ Bill of Landing

- Descripción de la mercancía que se va a exportar: nombre, numero de serie (si tiene número de serie), valor (claramente desglosado), razón por la cual se exporta la mercancía (ejemplo: venta).
- Factura Pro Forma N°.
- Fecha y lugar de Emisión.
- Datos del Importador:
 - Nombre de la empresa Importadora.
 - Dirección de entrega completa.
 - Teléfono de Contacto.
 - Persona de contacto.
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

- **Factura Comercial:**

La factura comercial es emitida por el exportador, y contiene:

- Nombre del exportador e importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Detalles técnicos de la mercadería.
- Fecha y lugar de emisión.
- Unidad de medida.
- Cantidad de unidades que se están facturando.
- Precio unitario y total de venta.
- Moneda de venta.
- Condición de venta.
- Forma y plazos de pago.
- Peso bruto y neto.
- Marca.
- Número de bultos que contiene la mercadería.
- Medio de transporte.
- Firma al pie por la persona responsable de la empresa.

- **Carta Porte:**

La carta porte o manifiesto de carga, como su nombre lo indica es el escrito en el que constan las mercancías que se transportan por vía terrestre, concede titularidad de la mercadería al poseedor del mismo, por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre.

La carta de porte incluye lo siguiente:

- Nombre del exportador.
- Nombre del consignatario.
- Nombre del importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, bultos, descripción.

- Flete: si es pagado o pagadero en destino y el monto del mismo.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.).

De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo acordado entre exportador e importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

- **Guía Aérea:**

La guía aérea o AirWay Bill, es instrumento no negociable que sirve como recibo para el remitente y es emitida por la aerolínea o por el consolidador.

AirWay Bill indica que el transportista ha aceptado la mercancía contenida en la lista y que se compromete a transportar el envío al aeropuerto de destino, de acuerdo con el contexto anotado en el reverso del original de la guía.

Los datos que contiene este documento son:

- Expedidor o exportador.
- Nombre del destinatario.
- Número de vuelo y destino.
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
- Indicación si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.
- Número de guía aérea.
- Fecha de emisión.

Cuando se realiza un envío de mercadería por vía aérea, junto al AirWay Bill viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, como: factura comercial, certificado de origen, packing list, etc.

Estos documentos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

- **Lista de Empaque o Packing-List:**

El packing list o relación de contenido completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador.

Es un documento que tiene una gran importancia en aquellas situaciones donde se produzca un despacho aduanero físico y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo por parte del "actuuario" de aduanas.

Asimismo, se hace servir para comprobar, en el momento de entrar la mercancía en el almacén, la corrección en cuanto a faltas, daños, sobras, etc.

Este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo de la naturaleza de las mercancías.

Por lo general, se solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercancías.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

Debe contener:

- Indicación de la factura a la que corresponde.
- Fecha, nombre y razón social del exportador e importador.
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- Peso bruto y neto y cubicación.
- Firma y sello del exportador.

• **Declaración de Exportación:**

Un formulario de declaración de exportación es un documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía.

Este documento es utilizado por la aduana para cobrar cualquier impuesto y tasas, y también es utilizado para proporcionarle datos estadísticos al gobierno

La empresa que llene un formulario de declaración de exportación tiene que suministrar informaciones tales como:

- Detalles de la mercancía, cantidad, precio, origen
- País de destino y entidad que recibe la mercancía
- Detalles del exportador
- Declaración firmada por el exportador

4.5.6.4.4. Certificados

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones.

Los certificados son:

Certificados Sanitarios

Para los interesados en exportar material o productos agropecuarios en cualquiera de sus formas, excepto industrializados y que no de prohibida exportación, deberán obtener los siguientes certificados:

- **Certificado fitosanitario**

Para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Vegetal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), localizados en los diferentes puertos marítimos, aeropuertos, y puertos terrestres de las fronteras.

- **Certificado Zoosanitario**

Para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, los interesados deberán acercarse a las Oficinas de Cuarentena Animal del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA-MAGAP). localizados en los diferentes puertos marítimos, aéreos y terrestres del país.

- **Certificado Ictiosanitario:**

Para los productos del mar y sus derivados; lo confiere el Instituto Nacional de Pesca (INP).

Certificado de calidad

Para productos del mar y derivados; este certificado es conferido por el Instituto Nacional de Pesca.

Para conservas alimenticias; certificado otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).

Para banano, café y cacao en grano, lo expide la Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios.

- **Certificado de origen**

Esta certificación se requiere para aquellas mercancías que van a ser exportadas a los países de ALADI, COMUNIDAD ANDINA, Sistema General de Preferencias (países de la Comunidad Europea) y a los Estados Unidos de Norte América, según lo establecido en la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Los Certificados de Origen son expedidos por el Ministerio de Comercio Exterior y por delegación suya, por las Cámaras de: Industrias Pequeña Industria, Comercio, Artesanos, y por la Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR).

También se aplica para el café en grano y soluble, así como el cacao y sus subproductos, este certificado es emitido por el MIC.

4.5.6.4.5. Trámites para exportar

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

a. Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

b. Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva, que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.

- Orden de Embarque impresa. Factura(s) comercial(es) definitiva(s). Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

4.5.6.4.6. Requisitos para exportar productos orgánicos

Verificar el estatus fitosanitario:

Implica verificar si el país de destino ha levantado las restricciones sanitarias de acceso al producto de origen ecuatoriano a través del Estatus Fitosanitario.

El Estatus Fitosanitario es el documento que indica las negociaciones entre las autoridades fitosanitarias del Ecuador y el país al que se quiere ingresar productos de origen vegetal. Consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del producto vegetal en el Ecuador (análisis de riesgo de plagas, métodos de cultivo, situación geográfica, nombre y especie del producto, mapa del país, etc.)

Solicitar el Registro de Operador:

AGROCALIDAD lleva el registro de los siguientes operadores orgánicos:

- Registro de Operador Orgánico (Productor)
- Registro de Operador Orgánico (Procesadora, Comercializador)
- Registro de Recolector Silvestre
- Registro de Inspector
- Registro de Agencia Certificada

Aprobar Registro:

AGROCALIDAD aprueba o rechaza según la información detallada en el formulario de registro. La aprobación se realizará en un plazo de 30 días según la ley.

Obtener Certificación:

Este proceso involucra una inspección y aprobación del establecimiento (productor, procesador, comercializador) por parte de una de las 5 certificadoras autorizadas por Agrocalidad en el país:

- BCS ÖKO – GARANTIE CIA. LTDA.
- CERTIFICADORA ECUATORIANA DE ESTANDARES CERESECUADOR CIA. LTDA.
- CONTROL UNION PERU S.A.C
- ECOCERT ECUADOR S.A.
- QUALITY CERTIFICATION SERVICES (QCS) ECUADOR

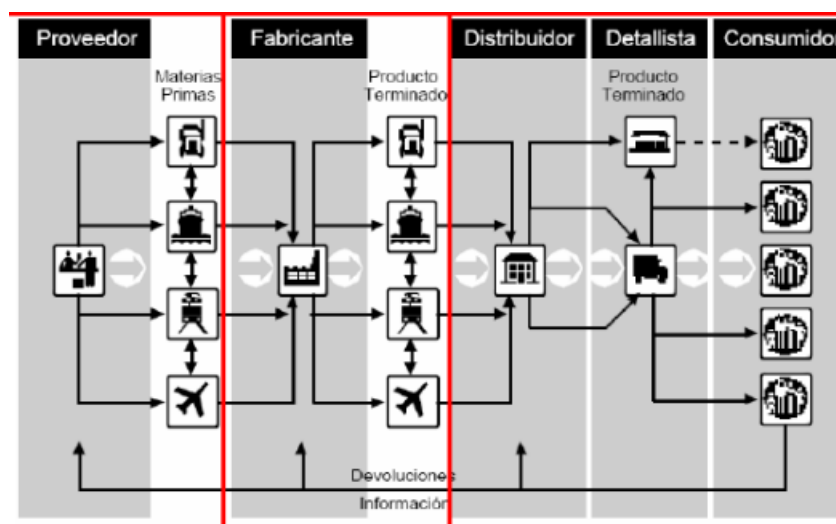
4.5.6.5. Logística Transporte y distribución

El transporte y la logística es un sector muy complejo que tiene un impacto muy significativo en los precios, el medio ambiente y el consumo de energía.

La logística aborda el flujo de los materiales, los productos terminados y la información asociada con los mismos, desde el proveedor hasta el cliente, con la calidad requerida, en el lugar y momentos precisos, y con los mínimos costes. Esta actividad comprende el estudio integrado de funciones básicas de la organización, como la gestión de aprovisionamientos, la gestión de producción y la gestión de distribución.

El transporte juega un papel importante dentro de la cadena logística, básicamente en los procesos de aprovisionamiento y distribución; sin embargo, éstos a la vez guardan estrecha relación con los procesos productivos y, por esa razón, no puede aislarse el transporte de la cadena logística.

Gráfico N° 24 Cadena de suministro, logística de aprovisionamiento, producción y distribución.



Por esta razón, se deben analizar cada una de las modalidades de transporte para, de esta manera, seleccionar el ideal, por esto se deben analizar costos, confiabilidad, vialidad, seguridad y entrega oportuna.

- **Vía Marítima**

El Transporte marítimo es el medio más utilizado en el mundo para el envío de mercancías, esto se debe a las bajas tarifas que manejan, al transporte en masa de grandes volúmenes, diversidad y especialización en tipos de buques y a las regulaciones internacionales uniformes; sin embargo tiene algunas desventajas como baja velocidad, seguros y embalajes más costosos, costos

portuarios, altos riesgos de saqueo y deterioro, mayores inventarios, costos financieros durante el trayecto y frecuencias mas espaciadas.

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Algunos de los puertos estadounidenses se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo.

Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charleston.

Por otro lado, en la costa Oeste se en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach.

Aunque en los Estados Unidos estos puertos son los más grandes en tráfico de contenedores, en los puertos del Golfo de México y desde Miami hasta los Puertos de New York y New Jersey, el manejo de carga se ha incrementado especialmente debido al comercio con América Latina, convirtiéndose los puertos de New York y New Jersey los más importantes de la Costa Este, a pesar de sus altos costos operativos.¹⁸

El Puerto de Nueva York/Nueva Jersey es el mayor complejo portuario en la Costa Este de Norteamérica y se encuentra al centro del mercado consumidor más concentrado y próspero del mundo, con acceso inmediato a las redes interestatales de carretera y ferrocarril más extensas de la región. Además, la Autoridad Portuaria supervisa directamente la operación de siete terminales de carga en la región de Nueva York y Nueva Jersey. Cada terminal ofrece servicios completos de navegación, servicios ferroviarios y de transporte por camión.

La Autoridad Portuaria opera los siguientes puertos:

- Auto Marine Terminal en Bayonne y Jersey City, Nueva Jersey
- Terminal Marítima de la Autoridad Portuaria de Brooklyn (Brooklyn Port Authority Marine Terminal) (una terminal combinada de los Muelles de Brooklyn (Brooklyn Piers) y la Terminal de Contenedores de Red Hook) en Red Hook, Brooklyn, Nueva York
- Terminal Marítima Howland Hook en Staten Island
- Terminal Marítima Port Newark-Elizabeth en Elizabeth, Nueva Jersey

La Terminal Marítima Port Newark-Elizabeth fue el primer puerto del país en adoptar contenedores. A partir de 2004, los puertos de la Autoridad Portuaria procesan la tercera mayor cantidad de tráfico marítimo de todos los puertos estadounidenses, medido en toneladas.

¹⁸ www.consuladoecuadornj.com

El Puerto de Nueva York, tercero dentro del ranking portuario estadounidense, es considerado el complejo portuario de la costa Este, primordialmente por encontrarse muy cerca al mercado de consumidores más grande del mundo, por su ubicación estratégica y su movimiento de carga. El puerto dispone de 54 grúas para manejo de todo tipo de contenedores, tiene acceso inmediato a la autopista interestatal y redes ferroviarias de la región.

Su infraestructura además de contar con siete terminales que tienen más de 4,8 Km² dedicados al almacenaje de contenedores, y 11.613 m² de centros de distribución, se ha especializado en el manejo de todo tipo de carga en contenedores, carga Ro-Ro, carga suelta, productos agrícolas, madera para la construcción, acero, autopartes y productos químicos orgánicos.

El puerto de Nueva York y Nueva Jersey es el principal puerto del Norte de América para la importación de automóviles y las exportaciones. En 2010, el puerto manejó 693.001 vehículos, de los cuales 467.857 fueron importaciones y las exportaciones fueron 226.174. Terminales de vehículos se encuentran en la Terminal Marítima de automóviles en la ciudad de Jersey y en el puerto de Newark / Elizabeth complejo de la Terminal Marítima. Cada terminal ofrece acceso inmediato a las principales carreteras interestatales y una serie de servicios ferroviarios.

El puerto de Nueva York y Nueva Jersey puede manejar necesidades a granel y fraccionada. En 2008 el puerto manejó más de 55 millones de toneladas de importaciones y exportaciones a granel.

El Puerto de Houston ocupa el segundo puesto dentro del ranking de los Estados Unidos y el decimo a nivel mundial por volumen de carga. Se encuentra localizado en una zona céntrica en la costa del golfo de México, y está conformado por la autoridad del puerto y 150 empresas industriales a lo largo del Canal de Navegación de Houston. Se caracteriza por poseer una de las instalaciones de carga extra dimensionada más desarrolladas del mundo y por ser el más importante complejo petroquímico. Cuenta con instalaciones para el manejo de carga general, refrigerada, contenedores, granos y otros materiales secos a granel. Posee 43 muelles para carga general y dos para carga de líquidos.

El puerto de Miami es uno de los puertos más activos y reconocidos en Estados Unidos por ser el portal de carga de las Américas y la capital de cruceros del mundo. El puerto contribuye con más de USD \$17 mil millones en la economía del sur de Florida anualmente. El puerto tiene a su disposición 12 grúas pórtico para manejo de carga y descarga de contenedores, haciendo el proceso más eficiente. Los operadores cuentan con varias facilidades de distribución de la carga, además de poseer importantes conexiones ferroviarias.

El Puerto de New Orleans cuenta con 38 puertos de atraque y una profundidad hasta 40'; almacenamiento cubierto de 557.000 m² y 23.300 km del sistema fluvial a través del río Mississippi y otros ríos que conectan al puerto con el medio Oeste, transportando por este la mitad del granel de Estados Unidos. Al puerto se enlazan 6 líneas férreas, que facilitan su conexión con el Este y Oeste de Estados Unidos y Canadá, haciendo que el transporte de carga sea más económico. Cuenta con servicios de 16 líneas de barcas tanto para cabotaje como para el transporte por el río Mississippi, y 75 líneas de camión que sirven al puerto.

Se especializa en el manejo de cargas como acero, caucho, maderas y café.

Todo tipo de carga cruza nuestras terminales en el Puerto de San Francisco - material rodante, carga de proyectos y carga fraccionada. Somos únicos en nuestra capacidad de manejar todo tipo de carga de una manera eficiente y rentable.

Y eso no es todo - el puerto y varias instalaciones de carga de servicio se encuentran cerca de nuestras terminales que ofrecen un fácil acceso a empresas de remolcadores y barcasas, pesados servicios de grúas de elevación, una zona de comercio exterior, almacenamiento en frío y almacenamiento, así como la reparación completa de servicios del buque.

La ubicación estratégica central, de los terminales de California ofrece:

- Cinco literas de aguas profundas
- El dique de ferrocarril
- Las grúas capaces de trabajar tanto en carga suelta y contenedores
- 145 hectáreas de puesta en escena de carga pavimentada
- Más de 550.000 pies cuadrados de almacenamiento cubierto

Sean cuales sean las necesidades de carga, las personas podrán encontrar en el Puerto de San Francisco terminales que cumplan con sus expectativas de costo y servicio.

El puerto de Baltimore está ubicado en el Atlántico medio de la costa Este, permitiéndole ser el más próximo a la población y centros de manufactura de la región. El puerto está en medio del gran mercado común de Washington/Baltimore, proporcionando acceso inmediato a más de 6,8 millones de personas. Gracias al acceso a las autopistas, los camiones pueden llegar a 35% de la base manufacturera de Estados Unidos.

Port Everglades se encuentra en la costa Sudeste de la península de la Florida, en el corazón de Fort Lauderdale. Es el puerto número 1 de la Florida y uno de los de más rápido crecimiento en Estados Unidos. Cuenta con 1.311.187 m² de espacio abierto para almacenamiento, 200 tanques de almacenamiento de petróleo, 45,3 miles de m³ para almacenamiento refrigerado. El puerto es ideal para el transporte de frutas, hortalizas, automóviles y prendas de vestir.

El puerto de Charlestown posee el mejor puerto natural de la costa Oeste, lo cual le da una ventaja competitiva en cuanto a acceso navegable al puerto se refiere. Las terminales se encuentran a dos horas de mar abierto y los canales son lo suficientemente anchos y profundos para manejar barcos de 8.000 TEU por día. La Autoridad Estatal de Puertos de Carolina del Sur opera 5 terminales marítimas en Charlestown, tres de las instalaciones existente son terminales de contenedores, y las otras dos son grandes terminales con la capacidad de manejar trasbordo de carga, Ro/Ro y carga pesada.

Por otro lado, en la costa Oeste se destacan los puertos de Los Ángeles y Long Beach, con frecuencia promedio de un buque cada 9 días desde los puertos colombianos, tiempos de tránsito

entre 10 y 17 días dependiendo de las conexiones que se realicen. El Puerto de los Ángeles forma parte de los 10 más importantes de Estados Unidos; cuenta con 27 terminales principales de carga, incluyendo localidades para manejo de vehículos, contenedores, productos de carga seca y líquida, al igual que carga refrigerada. A su vez el Terminal puede albergar cargueros de hasta 250.000 toneladas de peso muerto y otra de las facilidades con que cuenta es el acceso ferroviario para la entrega de mercancía.

El puerto de Long Beach es la puerta de flujo comercial entre Estados Unidos y Asia y es considerado el cuarto puerto de mayor movimiento de los Estados Unidos y el decimoquinto de mayor actividad de contenedores cargueros del mundo. Donde cuenta con más de 12,9 Km² de tierra, 10 muelles, 71 grúas pórtico tipo post-panamax, recibe importaciones de maquinaria, vehículos, juguetes, plásticos, químicos y equipos deportivos.

Tabla N° 25 Los 20 principales puertos estadounidenses según tonelaje (nacional e internacional)

Jerarquías	Total ('000 toneladas métricas)	Nacióna l ('000 TM)	Internaci onal ('000 TM)	Carga conteneriza da (porcentaje del tonelaje total)	Número de entradas/despac hos de embarcaciones
Nombre del puerto					
South Louisiana, LA, Port of	214333	109870	104463		138505
Houston, TX	206052	61301	144751	0	203949
New York, NY and NJ	126278	50334	75944	0	364767
Long Beach, CA	69816	22840	46976		28299
Corpus Christi, TX	68433	11675	56758	0	46201
New Orleans, LA	66826	17092	49734		206163
Beaumont, TX	65690	34774	30916	0	54051
Huntington - Tristate (KY,OH,WV)	56596	5845	50751	1	21454
Los Ángeles, CA	55812	55812	0	0	99751
Texas City, TX	51338	14982	36356	0	13507
Lake Charles, LA	50654	33500	17154		126092
Mobile, AL	50542	23910	26632	0	55717
Baton Rouge, LA	50382	31542	18841		104585
Plaquemines, LA, Port of	49546	19608	29938	0	69594
Norfolk Harbor, VA	37711	5607	32104	0	21008
Pascagoula, MS	35951	8584	27367	0	11374
Tampa, FL	33816	9687	24130	0	8873
Valdez, AK	33201	24436	8765		2045
Port Arthur, TX	31463	1623	29840	1	8151
Pittsburgh, PA	31028	20871	10157	0	4445

Subtotal - 20 puertos principales	1385469	563893	821577	0	1588531
Tonelaje total de todos los puertos estadounidenses	2235664	1040389	1195276		
Porcentaje del tonelaje de todos los puertos estadounidenses	1	1	1	1	

Realizado por: La autora

Un puerto marítimo muy importante, que no es muy conocido, a pesar de los grandes volúmenes de importaciones y exportaciones de frutas y verduras frescas que por él transitan, es el Puerto de Hueneme, que está ubicado en el Condado de Oxnard, California, por el cual se mueven una gran cantidad productos agrícolas frescos del mundo como son las importaciones de banano ecuatoriano de Chiquita Fresh North America; las exportaciones de Sunkist Growers; algunos productos de Del Monte; fertilizantes y automóviles.

La mayoría de líneas de cargas marítimas operan en los Estados Unidos, las de bandera estadounidense aproximadamente mueven el quince por ciento del total de la carga mundial. Las tarifas son reguladas por un ente internacional que es la Conferencia de Fletes, sin embargo, existen líneas que operan con tarifas menores, con la finalidad de competir con líneas tradicionales, fuera del esquema tarifario dado a conocer por la Conferencia de Fletes.

Los puertos en Estados Unidos son muy organizados y cuentan con grúas especiales para cargar y descargar contenedores de un buque en forma simultánea así elevando la eficiencia y el tiempo de embarque y desembarque de las navieras.

Las líneas que van para Estados Unidos desde Ecuador son muchas, los tiempos de tránsito varían dependiendo el puerto de llegada, algunas son: Tecnisea, Hapag Lloyd, Transoceánica, CSAV, Evergreen line, etc. Hasta llegar a Port Everglades un tiempo aproximado es de 9 días.

- **Vía Aérea**

Estados Unidos cuenta con 15,079 aeropuertos, donde varios son los más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los Aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport.

El Aeropuerto Internacional de Miami es uno de los principales puertos aéreos para las exportaciones y ha sido considerado el aeropuerto de las Américas. Su capacidad para almacenar carga es de 130.232 metros cuadrados y por este ingresan 2,018,291 toneladas anualmente, con destino al territorio norteamericano o en tránsito hacia otros países. Por el aeropuerto ingresan la gran mayoría de productos perecederos, flores, y pescados a Estados Unidos.

El Aeropuerto John F. Kennedy de Nueva York, es considerado como la principal entrada internacional y del mayor movimiento de pasajeros y de carga por el valor de envíos a Estados Unidos. El Terminal general de carga está compuesto por un área de más de 6,8 Km², con modernas tecnologías que le permiten el manejo computarizado y automatizado de carga. Maneja más de 100 cargas programadas y no programadas con más de 1000 movimientos aéreos diarios a ciudades de todo el mundo. Tiene capacidad para manejar todo tipo de aeronaves de carga, con más de 371 mil m² de almacenamiento, en el que se incluyen áreas de temperatura controlada, de inspección y montaje. Alberga más de 1000 empresas de carga.

Es por esto, que los aeropuertos John F. Kennedy-La Guardia-Newark, son llamados como el complejo de carga más importante, que manejan el setenta por ciento total de la carga que ingresa al área metropolitana de New York. Estos, conjuntamente con los aeropuertos de Atlanta, Miami, Dallas y Houston manejan la mayor parte del comercio de carga aérea desde y hacia América del Sur.

El Aeropuerto de Memphis se encuentra a 5 kilómetros del sur de la ciudad. El área total es de aproximadamente 16 kilómetros cuadrados, contenidos en tres terminales. Según estadísticas del Consejo internacional en Ginebra, Suiza, ocupa el primer lugar dentro de las superficies de almacenaje y manejo de carga vía aérea, con un total de 3.692 081 toneladas. El aeropuerto de Memphis tiene las ventajas de tener a su disposición para distribución y despacho de carga las principales autopistas de Estados Unidos, líneas férreas y transporte fluvial, motivo por el cual es considerado como El Centro de Logística de Estados Unidos.

El Aeropuerto Internacional de Los Ángeles se encuentra a 24 Km. al sudoeste de la ciudad, siendo el principal aeropuerto de pasajeros, para lo que cuenta con 9 terminales, y en el ranking de manejo de carga ocupa el onceavo puesto. Realiza más de mil viajes de carga aérea diaria que conectan a Los Ángeles con el mundo. En manejo de carga, es el principal aeropuerto del sur de California, donde el movimiento se concentra por altos volúmenes de productos como prendas de vestir, equipos de computación audio y video.

Cuando se trata de envíos de muestras, exportaciones pequeñas o envíos urgentes, la utilización del Courier, puede ser la más conveniente. Los tiempos promedios oscilan entre 12 y 24 horas de tiempo de entrega puerta a puerta.

Las líneas aéreas más usadas para el transporte de carga son: American Airlines, Continental Airlines y United Airlines. Las líneas aéreas latinoamericanas de mayor importancia que operan en el mercado de los Estados Unidos son: Aerolíneas Argentinas, Lan Chile, Aero Perú, Varig y Ecuatoriana de Aviación.

Existen también otras líneas aéreas de carga como: Air Transport International, Arrow Challenge, Emery Worldwide, Florida West, etc., que también operan en el mercado.

- **Vía Terrestre**

Para la distribución interna de productos, hay redes de transporte terrestre y ferroviario que cumplen una función muy importante en el comercio.

Estados Unidos posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía. Está compuesta por una red de carreteras de 6, 506,204 km que se extiende por todo el país conectando los 50 estados que lo componen y ocupa el primer lugar en el mundo en red de carreteras, 4, 374,784 km. Incluyendo 75,238 km de autopista y 2, 131,420 km de carretera no pavimentada, forman el vasto sistema nacional de carreteras.

Además, el sistema ferroviario de Estados Unidos es el mejor del mundo, tiene un ancho de vía estándar de 224,792 km y 1.435 metros de calibre, posee trenes de carga, trenes de alta velocidad, tiene una gran conectividad.

Gráfico N° 25 Sistema Ferroviario de Estados Unidos



Tabla N° 26 Infraestructura de Transporte en Estados Unidos

Indicadores de Transporte	Número
Total Aeropuertos	15.079 (1° en el mundo)
<i>Aeropuertos con pistas pavimentadas</i>	5194
Más de 3,047 m	189
De 2,438 a 3,047 m	235
De 1,524 a 2,437 m	1,479
De 914 a 1,523	2,316
Menos de 914 m	975
<i>Aeropuertos con pistas sin pavimentar</i>	9,885
De 2,438 a 3,047 m	7
De 1,524 a 2,437 m	155
De 914 a 1,523	1,752
Menos de 914 m	7,971
Helipuertos	126
Rieles de tren	226,427 km. (1° en el mundo)
Carreteras	6,506,204 km (1° en el mundo)
<i>Pavimentadas</i>	4,374,784 km. (incluyen 75,238 Km. de autopistas)
<i>Sin pavimentar</i>	2,131,420 Km (dato 2008)
Vías Fluviales	41,009 km. (19,312 Km. usados para comercio)
Puerto y Terminales	Corpus Christi, Duluth, Hampton Roads, Houston, Long Beach, Los Angeles, New York, Philadelphia, Tampa, Texas City.

Fuente: The World Factbook, CIA

Elaborado por: Oficina comercial del Ecuador en Los Ángeles

El transporte terrestre será utilizado con carácter interno, ya que la fruta para la exportación será transportada en tráiler con contenedores refrigerados desde la empresa hasta el Puerto de Guayaquil.

La Terminal Marítima a la que nos vamos a enfocar es la del Puerto de Newark-Elizabeth, ya que, es una de las terminales con mayor actividad en el mundo y está situada en el Estado de Nueva Jersey. Se utilizará transporte marítimo hasta este puerto, consecuentemente, se utilizará transporte terrestre, esto dependerá del tipo de INCOTERM negociado con el importador y además del volumen a ser importado, además, considerando que vía marítima el costo de trasladar la fruta es menor que enviándolo por vía aérea, donde los costos son mucho más elevados.

El tiempo de tránsito de Guayaquil – New York es aproximadamente de 15-18 días. El Puerto de Newark-Elizabeth es un componente principal del Puerto de Nueva York y Nueva Jersey. Situado en la bahía de Newark que sirve como el principal barco de contenedores, el cual, facilita para que las mercancías puedan entrar y salir del área metropolitana de Nueva York-Newark, y el cuadrante nororiental de América del Norte.

Para que el producto llegue al destino final, la ciudad de New Jersey, se deberá utilizar el transporte terrestre, el cual tiene un tiempo de demora de 15-18 minutos.

4.5.7. Mezcla de mercadotecnia y estrategia de penetración

Según algunos mercadólogos, como Ivan Thompson, las estrategias de mercado tienen como fin lograr los objetivos que la empresa o unidad de negocios se ha propuesto alcanzar en su mercado meta.

Teniendo definido el mercado meta, se pueden analizar cada una de las oportunidades que tendrá la exportación de frutas exóticas, en este caso, de la granadilla orgánica; para esto es necesario realizar un análisis profundo de las “4P’s”¹⁹, con el fin de que cada una de las estrategias tomadas serán favorables tanto para el exportador como para el importador, convirtiendo de esta manera a la negociación en un “Win-Win”²⁰.

Gráfico N° 26 Las 4 P’s



4.5.7.1. Producto

Para determinar estas estrategias se debe tomar en cuenta cada uno de los beneficios de la granadilla antes mencionados y los productos a ser utilizados, además el nombre de la empresa, entre otros; por ello, las estrategias son las siguientes:

- En este caso, la empresa se llamará “ORGANIX”, debido a que es la unión de dos palabras: granadilla y orgánico.
- Con respecto a este punto, como se mencionó anteriormente es necesario que la etiqueta se encuentre en inglés y cumpla los requisitos que el mercado estadounidense requiere esto es, contener una tabla de nutrición.

¹⁹ 4P's: Producto, plaza, precio y promoción

²⁰ “Win- Win”: gana gana, en las negociaciones es un término, donde, tanto comprador como vendedor ganan.

- El empaque específico de la granadilla para ser exportada serán Mallas plásticas, o mallalón, los cuales protegen a la fruta de posibles daños, y, estarán contenidas en cajas de cartón.
- Se establecerá un sistema de cultivo orgánico, minimizando el uso de fertilizantes y empleando otras alternativas para lograr un producto libre de residuos químicos.
- Mejoramiento de técnicas en las labores de cosecha y post cosecha de la fruta que permitan un mejor mantenimiento de la misma.
- Estricta clasificación de la granadilla con el fin de cumplir con los estándares internacionales.
- Manejar los procesos de empaquetado adecuados para evitar que la fruta llegase a maltratar.
- Utilización de empaques y etiquetas que puedan ser fácilmente recicladas, ya que este factor es de gran importancia en mercados internacionales
- Obteniendo certificaciones de diversas instituciones como las normas INEN de calidad del producto, las normas ISO de calidad de los procesos y el cuidado del medio ambiente, que avalen que la granadilla es de calidad.

4.5.7.2. Promoción y estrategia de penetración

- Establecer e investigar contactos directos con organizadores de exposiciones y ferias internacionales de frutas exóticas y/o tropicales, donde se pueda exhibir el potencial de la granadilla orgánica.
- Enviar muestras del producto, que incluyan un perfil de nuestro país y principalmente del producto, de esta manera se están creando más fuentes de trabajo fomentando el turismo en el Ecuador; también, se deberá indicar la capacidad de oferta.
- Enviar catálogos o CD-ROM de información completa sobre la granadilla orgánica.
- Enviar revistas, folletos y catálogos donde se dé información sobre la granadilla y realizado a la vez pruebas de degustación.
- Ofrecer un valor agregado en la venta del producto, como: adjuntar a cada compra, indicaciones de cómo conservar la fruta, recetas diversas, etc.

Estrategias para entrar al mercado Estadounidense

a) “ORGANIX” CÍA. LTDA., tendrá como principal estrategia, ingresar al mercado estadounidense a través de importadores de gran trascendencia, como son:

- Whole Foods Market: Natural and Organic Grocery
- Wegmans Food Market
- Eko Star
- HaddonHouse

- b) Vender el producto debidamente empaquetado.
- c) Asegurar que el empaquetado tenga los logotipos de la empresa y sea el correcto.
- d) Mantener al día el registro de clientes (cartera de clientes) para ofertar el granadilla o incentivar a que éste adquiera una mayor cantidad.
- e) Adquirir un terreno con mayor número de metros cuadrados, el cual permita una mayor producción de granadilla.
- f) Acordar un precio justo con el importador.
- g) El ingreso de “ORGANIX” CIA. LTDA., se realizará a través de un producto con valor agregado y de calidad superior.

4.5.7.3. Precio

Un exportador nuevo por lo general tiene que enfrentar la situación de que el mercado dicta los precios; partir del precio pagado en el mercado y calcular hacia atrás para ganancia después de cubrir los costos.

- Mantener los precios igual o menores que los de la competencia, para que el mercado estadounidense tenga una buena opción de compra; actualmente el precio por kilo de granadilla es de: 6.75 dólares estadounidenses.
- El precio por kilogramo de granadilla orgánica, se determina tomando en cuenta los costos de producción y de exportación.

4.5.7.4. Plaza (Distribución)

La plaza comprende los canales de distribución que podemos utilizar para la comercialización de los productos, buscando siempre el más adecuado, que se adapte a las necesidades del empresario y le permita ser competitivo superando a su competencia.

- El canal de distribución a utilizar será el indirecto, ya que, amplia cobertura de la plaza, menor inversión en activos y mayor seguridad para el exportador que está dando sus primeros pasos en la incursión de mercados internacionales.
- Aprovechar de los precios bajos en la transportación marítima, para llevar la fruta a Estados Unidos.
- Investigar que buque tiene cotización barata pero a la vez segura que permitan que no se incremente el precio al consumidor final.

4.6. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.6.1. Inversiones

La matriz de inversiones para poder realizar el proyecto se ha dividido en tres clases: inversión fija (apreciación física), inversiones intangibles (no se pueden apreciar físicamente), y, la inversión de capital de trabajo (recursos necesarios para que la empresa pueda iniciar sus actividades).

Tabla N° 27 Matriz de Inversiones

Detalle	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Subtotal	Total
Inversión Fija					\$ 22.069,00
Infraestructura				\$ 15.000,00	
Maquinaria				\$ 7.069,00	
Máquina codificadora.	1		\$ 690,00	\$ 690,00	
Balanza electrónica industrial.	2		\$ 1.200,00	\$ 2.400,00	
Mesa de preparación (selección de la fruta).	4		\$ 100,00	\$ 400,00	
Secadora.	1		\$ 75,00	\$ 75,00	
Cámara frigorífica.	2		\$ 750,00	\$ 1.500,00	
Enceradora.	1		\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	
Montacargas 2TM	2		\$ 252,00	\$ 504,00	
Muebles de Oficina				\$ 914,55	
Equipo de Computación				\$ 2.100,00	
Inversión Intangible					\$ 2.300,00
Gastos de Constitución			\$ 500,00	\$ 500,00	
Registro Sanitario			\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
Promoción			\$ 200,00	\$ 200,00	
Estudios			\$ 600,00	\$ 600,00	
Capital de Trabajo					\$ 90.462,92
Materia Prima				\$ 22.499,98	
Granadilla Orgánica	3333,33	kg	\$ 6,75	\$ 22.499,98	
Materiales Directos				\$ 2.498,00	
Canastillas plásticas redondas o cuadradas	240	Unidad	\$ 0,70	\$ 168,00	
Cajas de cartón con hoyos de respiración	4800	Unidad	\$ 0,30	\$ 1.440,00	
Etiquetas	4800	Unidad	\$ 0,05	\$ 240,00	
Mallas plásticas o mallalón	500	Unidad	\$ 0,10	\$ 50,00	
Cintas de embalaje	1000	Unidad	\$ 0,60	\$ 600,00	
Mano de Obra				\$ 503,88	
Costos Indirectos de Fabricación				28.170,90	
Energía Eléctrica	1600	kw	\$ 0,13	\$ 100,00	
Agua Potable	500	m ³	\$ 0,35	\$ 175,00	
Gastos Administrativos				\$ 1.712,05	
Gastos de Exportación				\$ 800,00	

Gastos Seguro				\$ 1.250,00	
Total de Inversión					\$ 114.831,92

Realizado por: La autora

4.6.2. Costos

Los costos han sido divididos en fijos y variables, con el fin de calcular de mejor manera el punto de equilibrio al momento de realizar la evaluación financiera.

Tabla N° 28 Matriz de Costos

Detalle	Fijo	Variable
Materia Prima		\$ 22.499,98
Granadilla Orgánica		
Materiales Directos		
Canastillas plásticas redondas o cuadradas		\$ 168,00
Cajas de cartón con hoyos de respiración		\$ 1.440,00
Etiquetas		\$ 240,00
Mallas plásticas o mallalón		\$ 50,00
Cintas de embalaje		\$ 600,00
Mano de Obra	\$ 6.046,58	
Costos Indirectos de Fabricación		
Depreciación	\$ 2.338,15	
Amortización	\$ 59,17	
Energía Eléctrica		\$ 100,00
Agua Potable		\$ 175,00
Gastos Administrativos	\$ 20.544,56	
Gastos de Exportación	\$ 9.600,00	
Gastos Generales	\$ 100,00	
Gastos Financieros	\$ 3.606,19	
Subtotal	\$ 42.294,65	\$ 25.272,98
Total	\$	67.567,62

Realizado por: La autora

4.6.3. Gastos de personal

A continuación se presenta un rol de pagos en el cual se presentan los gastos administrativos (gerente y secretaria- contadora), así como también el de la mano de obra.

Tabla N° 29 Gastos de Personal

PERSONAL	SUELDO MENSUAL	12,15% IESS	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 800,00	\$ 97,20	\$ 66,67	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 1.024,70	\$ 12.296,40
Secretaria - Contadora	\$ 520,00	\$ 63,18	\$ 43,33	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 687,35	\$ 8.248,16
Obrero 1	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 125,97	\$ 1.511,64
Obrero 2	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 125,97	\$ 1.511,64
Obrero 3	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 125,97	\$ 1.511,64
Obrero 4	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 125,97	\$ 1.511,64
Empaquetadores	\$ 300,00	\$ 36,45	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 122,28	\$ 1.467,40
Despachador	\$ 300,00	\$ 36,45	\$ 25,00	\$ 24,33	\$ 12,17	\$ 122,28	\$ 1.467,40
TOTALES						\$ 2.460,49	\$ 29.525,94

Realizado por: La autora

4.6.4. Ventas Anuales

A continuación se plasma las ventas anuales que podría presentar la empresa, y, en cada año con un 10% de incremento sobre el precio por kilo de granadilla orgánica.

Tabla N° 30 Ventas Anuales

AÑO	PRECIO (por kilo)	PRODUCCIÓN ANUAL	VALOR TOTAL
2014	\$ 6,75	36.000,00	\$ 243.000,00
2015	\$ 7,43	36.000,00	\$ 267.300,00
2016	\$ 7,75	36.000,00	\$ 279.000,00
2017	\$ 8,53	36.000,00	\$ 306.900,00
2018	\$ 8,75	36.000,00	\$ 315.000,00

Realizado por: La autora

4.6.5. Estado de Situación Inicial

El Estado de Situación Inicial de la empresa presenta tres cuentas principales: activo, pasivo y patrimonio, en cada una ellas se detalla cada una de las cuentas participantes en dicho balance.

"ORGANIX CIA. LTDA"					
BALANCE GENERAL					
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015					
ACTIVO			PASIVO		\$ 58.640,00
ACTIVO CORRIENTE		\$ 90.462,92	PASIVO CORRIENTE	\$ 18.640,00	
Capital de Trabajo	\$ 90.462,92		Servicios Bancarios	\$ 240,00	
ACTIVO FIJO		\$ 96.933,91	Intereses Bancarios	\$ 8.400,00	
Infraestructura	\$ 15.000,00		Préstamo Bancario Corto Plazo	\$ 10.000,00	
Muebles y Enseres	\$ 914,55		PASIVO LARGO PLAZO		
Maquinaria Equipo e Instalaciones	\$ 7.069,00		Préstamo Bancario L/plazo	\$ 40.000,00	
Equipo de Computación	\$ 2.100,00		PATRIMONIO		\$ 131.056,83
(-) Depreciación Acumulada Activos Fijos	\$ 890,54		CAPITAL SOCIAL		
Terreno	\$ 50.000,00		Aporte Socios (# de Acciones)		\$ 131.056,83
Vehículo	\$ 24.990,00				
(-) Depreciación Vehículo	\$ 2.249,10				
ACTIVO DIFERIDO		\$ 2.300,00			
Gasto de Constitución	\$ 500,00				
Registro Sanitario	\$ 1.000,00				
Promoción	\$ 200,00				
Estudios	\$ 600,00				
(-) Amortización Acumulada	\$ 59,17		TOTAL PATRIMONIO		\$ 131.056,83
Gasto Seguro	\$ 1.250,00				
TOTAL ACTIVOS		\$ 189.696,83	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 189.696,83

4.6.6. Estado de Resultados

Seguidamente se presenta el Estado de Resultados que la empresa podría tener así como proyectado en los 5 años consiguientes, aquí, se detallan las futuras ventas, costos y gastos, con el fin de obtener una utilidad, esto, considerando una inflación de 2.70 (2013).

	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 243.000,00	\$ 267.300,00	\$ 279.000,00	\$ 306.900,00	\$ 315.000,00
Costo de Producción	\$ 67.567,62	\$ 69.391,95	\$ 71.265,53	\$ 73.189,70	\$ 75.165,82
Utilidad Bruta	\$ 175.432,38	\$ 197.908,05	\$ 207.734,47	\$ 233.710,30	\$ 239.834,18
(-) Gastos de Administración	\$ 1.712,05	\$ 1.758,27	\$ 1.805,75	\$ 1.854,50	\$ 1.904,57
(-) Gastos de Exportación	\$ 800,00	\$ 821,60	\$ 843,78	\$ 866,57	\$ 889,96
Utilidad Neta	\$ 172.920,33	\$ 195.328,18	\$ 205.084,94	\$ 230.989,23	\$ 237.039,64
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 25.938,05	\$ 29.299,23	\$ 30.762,74	\$ 34.648,38	\$ 35.555,95
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	\$ 146.982,28	\$ 166.028,95	\$ 174.322,20	\$ 196.340,85	\$ 201.483,70
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 36.745,57	\$ 41.507,24	\$ 43.580,55	\$ 49.085,21	\$ 50.370,92
Utilidad Neta	\$ 110.236,71	\$ 124.521,71	\$ 130.741,65	\$ 147.255,64	\$ 151.112,77

4.6.7. Flujo de Caja

El flujo de caja muestra los resultados proyectados al número de años de evaluación del proyecto (5 años), indica también las inversiones que se realizaron, las cuales se detalla en el año cero (0) con signo negativo por ser desembolso de dinero.

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 243.000,00	\$ 267.300,00	\$ 279.000,00	\$ 306.900,00	\$ 315.000,00
Costo de Producción		\$ 67.567,62	\$ 69.391,95	\$ 71.265,53	\$ 73.189,70	\$ 75.165,82
Utilidad Bruta		\$ 175.432,38	\$ 197.908,05	\$ 207.734,47	\$ 233.710,30	\$ 239.834,18
(-) Gastos de Administración		\$ 1.712,05	\$ 1.758,27	\$ 1.805,75	\$ 1.854,50	\$ 1.904,57
(-) Gastos de Exportación		\$ 800,00	\$ 821,60	\$ 843,78	\$ 866,57	\$ 889,96
Utilidad Neta		\$ 172.920,33	\$ 195.328,18	\$ 205.084,94	\$ 230.989,23	\$ 237.039,64
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 25.938,05	\$ 29.299,23	\$ 30.762,74	\$ 34.648,38	\$ 35.555,95
Utilidad antes del Impuesto a la Renta		\$ 146.982,28	\$ 166.028,95	\$ 174.322,20	\$ 196.340,85	\$ 201.483,70
(-) 25% Impuesto a la Renta		\$ 36.745,57	\$ 41.507,24	\$ 43.580,55	\$ 49.085,21	\$ 50.370,92
Utilidad Neta		\$ 110.236,71	\$ 124.521,71	\$ 130.741,65	\$ 147.255,64	\$ 151.112,77
(-) Depreciación		\$ 2.338,15	\$ 2.401,28	\$ 2.466,12	\$ 2.532,70	\$ 2.601,09
(-) Amortización		\$ 59,17	\$ 60,76	\$ 62,40	\$ 64,09	\$ 65,82
Inversión Fija	\$ (22.069,00)					
Inversión Intangible	\$ (2.300,00)					
Capital de Trabajo	\$ (90.462,92)					
Rec. Capital de Trabajo						\$ 90.462,92
Flujo de Caja	\$ (114.831,92)	\$ 107.839,39	\$ 122.059,67	\$ 128.213,13	\$ 144.658,84	\$ 238.908,79

4.7. EVALUACIÓN ECONÓMICA

4.7.1. Punto de Equilibrio

Datos:

Costo Fijo	\$ 42294,65
Costo Variable Unitario	\$ 1,76
Unidades a Producir (anual)	36000,00
Precio de Venta	\$ 5,00

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{P.E.} = \frac{42294,65}{5 - 1,76}$$

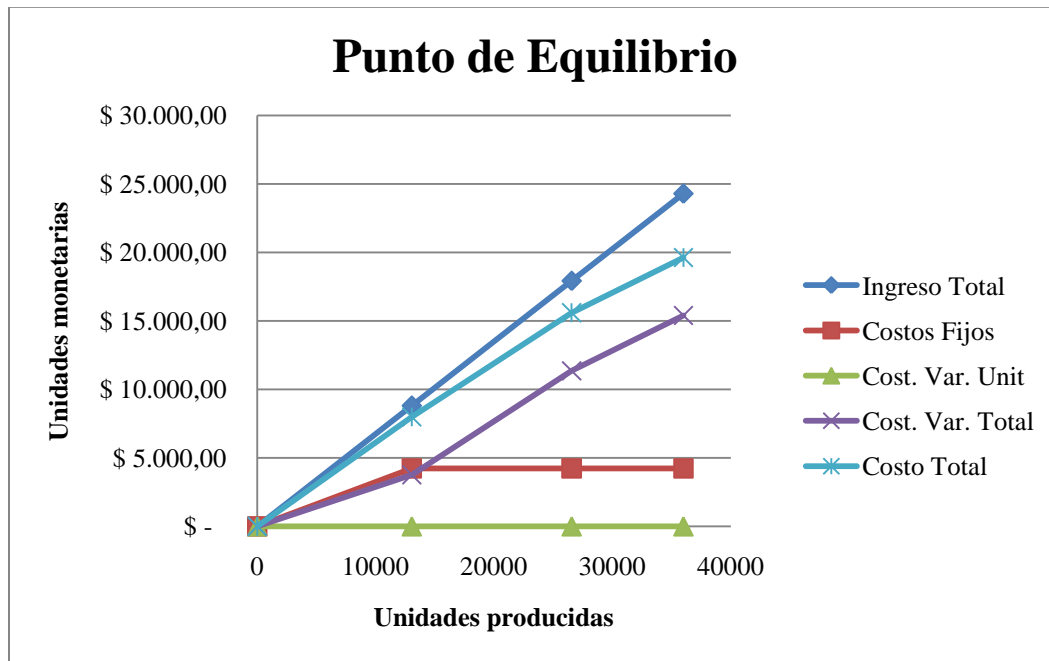
$$\text{P.E.} = \frac{42294,65}{3,24}$$

$$\text{P.E.} = 13.054 \text{ unidades}$$

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los gastos y costos totales, es decir, después de haber vendido 13.054 unidades de granadilla orgánica, “ORGANIX CIA. LTDA.” habrá cubierto los costos y gastos, de esta manera, empezará a generar utilidades.

Gráfico N° 25

Punto de Equilibrio



Realizado por: La autora

4.7.2. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN), es un criterio financiero que mide la deseabilidad de un proyecto en términos absolutos. Calcula la cantidad total en que ha aumentado el capital como consecuencia del proyecto.²¹

Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas, incluida la inversión inicial donde ésta se representa con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

- **VAN₁:** 11,2 % Banco Nacional de Fomento

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FNE + VS}{(1+i)^n} - I$$

²¹ Economía Aplicada. Javier Iturrioz del Campo.

AÑOS	VALORES CORRIENTES		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALES	
	INVERSIÓN	FNE			INVERSIÓN	FNE
0	\$ 114.831,92				\$ 114.831,92	
1		\$ 107.839,39	$1/(1+0,112)^1$	0,899280576		\$ 96.977,87
2		\$ 122.059,67	$1/(1+0,112)^2$	0,808705554		\$ 98.710,33
3		\$ 128.213,13	$1/(1+0,112)^3$	0,727253196		\$ 93.243,41
4		\$ 144.658,84	$1/(1+0,112)^4$	0,654004672		\$ 94.607,56
5		\$ 238.908,79	$1/(1+0,112)^5$	0,588133698		\$ 140.510,31
	\$ 114.831,92	\$ 741.679,81			\$ 114.831,92	\$ 524.049,47

$$VAN(11,2\%)_1 = 524.049,47 - 114.831,92 = \mathbf{409.217,55}$$

- VAN_2 : 102%

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{FNE + VS}{(1+i)^n} - I$$

AÑOS	VALORES CORRIENTES		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN		VALORES ACTUALES	
	INVERSIÓN	FNE			INVERSIÓN	FNE
0	\$ 114.831,92				\$ 114.831,92	
1		\$ 107.839,39	$1/(1+1,02)^1$	0,495049505		\$ 53.385,84
2		\$ 122.059,67	$1/(1+1,02)^2$	0,245074012		\$ 29.913,65
3		\$ 128.213,13	$1/(1+1,02)^3$	0,121323768		\$ 15.555,30
4		\$ 144.658,84	$1/(1+1,02)^4$	0,060061272		\$ 8.688,39
5		\$ 238.908,79	$1/(1+1,02)^5$	0,029733303		\$ 7.103,55
	\$ 114.831,92	\$ 741.679,81			\$ 114.831,92	\$ 114.646,73

$$VAN(102\%)_1 = 114.646,73 - 114.831,92 = \mathbf{-185,19}$$

4.7.3. Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es un buen criterio para medir la deseabilidad del proyecto, expresa el crecimiento del capital en términos relativos y determina la tasa de crecimiento del capital por período.²²

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto.

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \left[\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right]$$

$$TIR = 0,112 + 1,02 - 0,112) \left[\frac{409.217,55}{409.217,55 - (-185.19)} \right]$$

$$TIR = 0,112 + (0,908) \left[\frac{409.217,55}{467.023,11} \right]$$

$$TIR = 0,112 + (0.908)(0.999549)$$

$$TIR = 0,112 + 0.907590492$$

$$TIR = 1,019590492 * 100$$

$$TIR = 102\%$$

En efecto, como la TIR es la tasa de crecimiento del capital, cuanto más alta sea, mejor, ya que la TIR estará midiendo la rentabilidad, que en este caso es de 102%.

²² Joan Pasqual Rocabert. Revista electrónica sobre la enseñanza de la Economía Pública.

4.7.4. Tasa Verdadera de Retorno (TVR)

La Tasa Verdadera de Retorno (TVR), considera en forma explícita la posibilidad de reinvertir los flujos incrementales de fondos del proyecto a una tasa igual al costo de capital de la empresa, a diferencia de la TIR, que supone la reinversión de los flujos a la tasa interna de retorno del proyecto.²³

$$TVR = \left[\frac{\sum \text{Valor Futuro Ingresos}}{\sum \text{Valor Futuro Egresos}} \right]^{1/n} - 1$$

$$TVR = \left[\frac{741.679,81}{72.978,12} \right]^{1/5} - 1$$

$$TVR = [10,160438]^{0.2} - 1$$

$$TVR = 1,59002795 - 1$$

$$TVR = 0.59 * 100\%$$

$$TVR = 59\%$$

Al considerar que el TVR es la tasa de interés que se percibe por mantener los dineros invertidos en el proyecto, se debe considerar que para este plan de exportación es de 59%.

²³ <http://ingenierias.usergioarboleda.edu.co>

4.7.5. Relación Costo - Beneficio (RB/C)

La Relación costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad.²⁴

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

$$RB/C = \frac{\text{Total Ingresos Actualizados}}{\text{Total Costos Actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$RB/C = \frac{762.790,01}{301.687,45 + 114.831,92}$$

$$RB/C = 1,83$$

Al ser positiva la relación costo-beneficio, el proyecto es factible. Esto quiere decir que por cada 1 dólar que se invierte se obtiene una ganancia de 83 centavos de dólar.

²⁴ <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-costo-beneficio/>

4.7.6. Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la inversión (PRI), es uno de los métodos que en el corto plazo ayuda a evaluar proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Años	
0	\$ - 114.831,92
1	\$ 110.236,71
2	\$ 124.521,71
3	\$ 130.741,65
4	\$ 147.255,64
5	\$ 151.112,77

$$PRI = \text{Año 1} + \text{Inversión}$$

$$PRI = 110.236,71 + (-114.831,92)$$

$$PRI = -4.595,21$$

124.521,71

100%

4.595,21

$$x = \frac{4.595,21 \times 100\%}{124.521,71} = 0.037 = 1 \text{ mes}$$

124.521,71

En conclusión, la inversión será recuperada en 1 año, 1 mes.

Tabla N°31 Resumen de Indicadores

VAN 1	\$ 409.217,55
VAN 2	\$ (185,19)
TIR	102%
TVR	0,59
RB/C 1	\$ 1,63
Periodo de recuperación	Un año 1 mes

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- Ecuador posee un clima y suelos favorables para el cultivo de una diversidad de productos agrícolas; y si se habla específicamente de la granadilla, se puede considerar como la mejor opción para el crecimiento económico y comercial del Ecuador, así como un incentivo para los productores ecuatorianos, debido a la gran demanda que tiene el producto a nivel internacional.
- La granadilla es una fruta muy nutritiva y tiene muchos beneficios para la salud por sus propiedades y valores nutricionales, siendo recomendado su consumo por la Organización Mundial de Salud (OMS).
- La granadilla es una fruta que contiene azúcares, vitamina C, fibra, calcio y otras sustancias importantes para la salud, es baja en calorías y sodios, lo cual es conveniente para aquellos que siguen una dieta de adelgazamiento o requieren cuidar la presión arterial alta.
- La granadilla orgánica presenta una demanda internacional considerable, especialmente por el mercado Norteamericano, específicamente en estados donde el consumo de productos orgánicos ya no es considerado como una moda, sino como una necesidad, en parte esto también se debe por la concentración y crecimiento de la población hispano- residente, por constituirse en los potenciales consumidores de este tipo de fruta, logrando que la demanda aumente significativamente año tras año.
- Las frutas orgánicas son consideradas las mejores y más saludables, no solo para la persona que lo ingiere sino también para el medio ambiente, puesto que posee más nutrientes que sus contrapartes producidas a través de prácticas agrícolas convencional, además, se trata de sobre manera de no utilizar pesticidas ni fertilizantes inorgánicos.
- La exportación de productos exóticos y orgánicos brinda oportunidades de desarrollo a los productores agrícolas en el Ecuador, debido a que, no solo incrementa sus ventas sino que mejora su competitividad al satisfacer los requerimientos de los importadores con calidad y servicio.
- En el mercado internacional, que un producto además de tener excelentes referencias para la salud, sea ecológico y exótico, lo hace aún más apetecible y demandado.
- Este proyecto de exportación de granadilla orgánica es factible y realizable, teniendo en cuenta lo datos obtenidos en el análisis financiero y económico.

5.2. RECOMENDACIONES

- El gobierno debe fomentar e incrementar la producción de granadilla orgánica, a través de investigaciones y seminarios que permitan que los agricultores opten por un cultivo más sano, aprovechando cada uno de los recursos naturales para transformarlos en abono orgánico.
- El Ecuador debe promover el desarrollo y fomento de cultivos no tradicionales en mayor magnitud, especialmente entre los pequeños productores, quienes, mediante una producción óptima y/o acopio entre gremios pueden lograr una oferta exportable, generando de esta manera mayores ingresos para el país, así como mayor mano de obra Ecuatoriana.
- La granadilla que va a ser exportada debe cumplir con las normas de calidad que el país de destino requiere, con el fin de mantener una imagen positiva tanto de la empresa, el producto y del país, y de esta manera también poder obtener algún tipo de preferencia arancelaria que disminuya significativamente el precio de los impuestos.
- Se debe participar como empresa en las ferias internacionales con el fin de que la granadilla orgánica tenga más reconocimiento y por ende la rentabilidad de la empresa aumente.
- Es importante que la empresa tenga un constante análisis de su situación financiera para optimizar cada uno de sus recursos, con el fin de que los gastos del proceso de exportación no afecten al desarrollo de las otras actividades de la empresa y que la comercialización sea un Win-Win tanto para importador como para exportador.

BIBLIOGRAFÍA

- Agudelo, L., & Yepez, L. (1990). Determinación de los requerimientos de agua y de riego de la granadilla (*Passiflora ligularis* Juss) en Urrao. Medellín: Antioquia.
- Ayala, H. (1987). Diccionario de Términos Económicos. Riobamba: Pedagógica "Freire".
- Castro, L. (2011). Guía básica para el establecimiento y mantenimiento del cultivo de la granadilla (*Passiflora Ligularis*). Bogotá: Fondo Nacional de Fomento Hortofrutícola.
- Charvallier, A. (1996). The encyclopedia of medicinal plants. Londres: Dorling Kindersley.
- Fernandez, J., & Vidal, J. (1995). Enciclopedia Práctica de la Agricultura y la Ganadería. Barcelona: Océano Grupo Editorial.
- Hoyos, E. V. (1986). Producción de frutas tropicales de América Latina. Fedecafe.
- Kotler, P. (1995). Dirección de la Mercadotecnia.
- Kramer, P. (1949). Plant and Soil Water Relationships. New York: McGraw-Hill.
- M., P., & Restrepo, F. (1991). Síntomas de deficiencias nutricionales en el cultivo de la granadilla. Medellín.
- Möhring, W. (2001). La farmacia natural. Barcelona: Robin Book.
- Ochse, J., Soule, M. J., Dijkman, M., & Wehlburg, C. (1991). Cultivos y mejoramiento de plantas tropicales y subtropicales. México: Limusa S.A.
- Ramirez, A. (2009). Enciclopedia de las frutas, hierbas y vegetales para la salud y la cocina. Colombia: Intermedio Editores Ltda.
- Render, H. &. (2011). Dirección de la Producción. Madrid: Prentice Hall.
- Saldarriaga, R. (1998). Manejo post-cosecha de granadilla. Reino Unido.
- Straten, M. V. (1998). Home Remedies. Nueva York: Marlowe & Company.
- Ley de Compañías, página 17-27
- Regulación de Junta Monetaria 939-95 95-07-25 y 943-95 del 95-09-11.
- Reglamento de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador 95-08-16
- Requisitos y trámites de exportación (Consultas en el Ministerio de Comercio Exterior).

LINKOGRAFÍA

- <http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/03/27/pasos-para-constituir-una-compania-limitada-anonima-o-mixta/> (01.06.2012)
- <http://yoemprendo.es/2010/09/07/analisis-del-entorno-especificoproductos-o-servicios-sustitutivos/> (06.06.2012)
- <http://www.bbc.co.uk/spanish/especiales/clima/impactdefault.shtml> (01.11.2012)
- <http://www.planetaazul.com.mx/www/2007/02/24/quito-lidera-acciones-para-enfrentar-calentamiento-global/>(11.11.2012)
- <http://www.ecuadorinmediato.com/noticias/49340>(1.12.2013)
- <http://www.ecofinsa.com/granadilla.html> (5.12.2013)
- <http://www.proecuador.gob.ec/areas/promocion-de-exportaciones/sectores-priorizados/sectores/> (7.12.2013)
- <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/05/0000002792-FLYER-FRESCOS.jpg> (12.12.2012)
- <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/documentacion-y-certificaciones/>(05.01.2013)
- <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>(15.01.2013)
- http://www.agrobanco.com.pe/pdfs/capitacionesproductores/Granadilla/POST_COSECHA_DE_GRANADILLA.pdf (14.02.13)
- http://www.registrarcorp.com/index.jsp?&lang=es&s_kwcid=TC|9240|etiquetado%20estados%20unidos||S|b|6871317372&gclid=CM-ug4bgxbUCFQTqnAoddUEAeA
- <http://neuroc99.sld.cu/usa.htm> (1.10.2013)
- http://www.rediex.gov.py/beta/userfiles/file/Requisitos%20para%20Exportar%20Alimentos%20a%20EEUU--%201_0hrs.pdf (12.01.13)
- <http://www.cityofjerseycity.com/about.aspx?id=1208> (12.01.13)

ANEXOS

PLANTACIONES DE GRANADILLA



FLOR DE LA PASIÓN



GRANADILLA



PLANTACIONES DE FRÉJOL Y TOMATE DE ÁRBOL



OFICINAS



BODEGA

